

Latente Steuern und Earnings Management

Stand der empirischen Forschung und Implikationen für die Bilanzanalyse



Robert Breitkreuz

Zusammenfassung: Der Steueraufwand in der externen Rechnungslegung kann einerseits selbst zum Earnings Management genutzt werden, andererseits besitzt dieser Indikatorwirkung für bilanzpolitische Beeinflussung anderer Bilanzierungssachverhalte und für das Ausmaß des Steuermanagements. Die empirische Forschungsliteratur konnte erheblichen Informationsnutzen einzelner Komponenten des Steueraufwands für externe Abschlussadressaten identifizieren, welcher zumindest in der deutschsprachigen Literatur zur Bilanzanalyse bisweilen unterschätzt wird. Der vorliegende Beitrag stellt den Stand der Forschung dar und zieht Schlussfolgerungen für die Praxis der Bilanzanalyse und künftige Forschungsarbeiten in diesem Gebiet.

Schlüsselwörter: Bilanzanalyse · Earnings Management · Empirische Studien · Latente Steuern · Steueraufwand

JEL Classification: M41 · H29

Angenommen: 17.08.2011 / **Online publiziert:** 01.11.2012

© Gabler-Verlag 2012

Dr. R. Breitkreuz (✉)

Institut für Accounting, Controlling und Auditing, Universität St. Gallen,
Rosenbergstrasse 52, 9000 St. Gallen, Schweiz

E-Mail: robert.breitkreuz@unisg.ch

1 Einleitung

Zuletzt durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) ist die Steuerabgrenzung in der externen Rechnungslegung wieder in den Fokus der deutschsprachigen Fachliteratur gerückt (vgl. z. B. Karrenbrock 2008; Hoffmann 2009; Herzig 2010). Insbesondere latente Steuern stellen für viele Abschlussleser wohl noch immer ein Buch mit sieben Siegeln dar. Dabei scheint vor dem Hintergrund empirischer Belege die differenzierte Auseinandersetzung mit dem Steueraufwand bzw. mit einzelnen Steueraufwandskomponenten für externe Abschlussadressaten durchaus lohnenswert. Die Forschungsliteratur hat bisweilen auf diesem Gebiet interessante Ergebnisse zu Tage gefördert: Einerseits werden teilweise Befürchtungen der Kritiker latenter Steuerabgrenzungen bestätigt, welche in dem mit dem Ansatz verbundenen Ermessensspielraum Manipulationspotential sehen. Andererseits kann der latente Steueraufwand gerade dazu dienen Earnings Management in anderen Bereichen der Rechnungslegung zu identifizieren (vgl. hierzu schon Krawitz 2000, S. 726). Der Steueraufwand und die entsprechenden Steuerposten in der Bilanz und die Angaben im Anhang enthalten ein oftmals unterschätztes Informationspotential bzgl. der Qualität eines Abschlusses. Auch können aktive latente Steuern und die Wertberichtigungen darauf ein Signal über zukünftige Gewinnerwartungen des Managements enthalten, welche u. U. nicht an anderer Stelle kommuniziert werden.

Der vorliegende Beitrag fasst die Ergebnisse einer Auswahl an empirischen Untersuchungen in verschiedenen Ländern in der zumeist englischsprachigen Literatur zusammen. Die Befunde werden unter dem in der Rechnungslegungsforschung als Earnings Managements (EM) bezeichneten Themengebiet subsumiert und bzgl. der Methodik und der Interpretation der Ergebnisse kritisch gewürdigt. Weiterhin werden Forschungslücken aufgezeigt und Vorschläge für zukünftige Arbeiten in diesem Bereich unterbreitet. Da sich die Regelungen zur Steuerabgrenzung z. B. im IFRS- und US GAAP-Abschluss nur geringfügig unterscheiden (vgl. Klein 2001, S. 1456), kann auf eine Übertragbarkeit der grundsätzlichen Schlussfolgerungen ausländischer Studien auf die Bilanzierungspraxis deutscher kapitalmarktorientierter Unternehmen geschlossen werden. Implikationen für die Bilanzanalyse werden abgeleitet. Im Anhang erfolgt eine tabellarische Gegenüberstellung der angewandten Methoden und Forschungsergebnisse.

2 Steueraufwand in der externen Rechnungslegung und Abschlussanalyse

Der Steueraufwand in der für externe Zwecke erstellten Ergebnisrechnung umfasst sowohl die tatsächlich für eine Periode zu entrichtenden Steuern (laufende Steuern) als auch die latenten Steueraufwendungen und -erträge. Während die Abgrenzung des laufenden Steueraufwands als relativ unproblematisch bezeichnet werden kann, stellen latente Steuern seit jeher einen umstrittenen Bilanzierungssachverhalt in der externen Rechnungslegung dar (vgl. Moonitz 1957, S. 175; Coughlan 1958, S. 121; Rosenfield und Dent 1983, S. 44 ff.; Siegel 1984, S. 1909 ff.; Harms und Küting 1979, S. 901; Schildbach 1998, S. 939–947). In der Literatur zur Bilanzanalyse wird die latente Steuerabgrenzung gar als „Black Box“ bezeichnet (vgl. Dangel et al. 2001, S. 94). Dies mag zum einen daran liegen, dass die aus der Erfassung von temporären Differenzen zwischen dem handelsrechtlichen

und steuerrechtlichen Abschluss entstehenden Ergebnisbestandteile und Bilanzposten für weniger sachkundige Bilanzleser ggf. nicht unbedingt intuitiv nachvollziehbar sind (vgl. Giersberg 2008; Hussla 2008). Zum anderen stehen die Ansatz- und Bewertungsregeln für latenten Steuern in den nationalen wie internationalen Rechnungslegungsvorschriften in der Kritik, da diese anfällig für bilanzpolitische Maßnahmen seien (vgl. Rabeneck und Reichert 2002, S. 1415; Engel-Ciric 2002, S. 781–782; Lienau et al. 2007, S. 1094–1097). Der schwer einzuschätzende Charakter und die fragwürdige Werthaltigkeit der latenten Steuerabgrenzungen haben dazu geführt, dass diese in der Abschlussanalyse oftmals vernachlässigt wurden (vgl. Haller et al. 2008, S. 44–45). Innerhalb der Aufbereitung zu Analysezielen schlägt der überwiegende Teil der deutschsprachigen Literatur zur Abschlussanalyse vor, latente Steuern gänzlich oder teilweise zu ignorieren bzw. nachträglich wieder mit dem Eigenkapital zu verrechnen (vgl. Riebel 2001, S. 332; Born 2008, S. 148; Brösel 2010, S. 274; Küting und Weber 2009, S. 92–93 und S. 104–106). Angelsächsische Lehrbücher dagegen wissen bereits teilweise den besonderen Informationsgehalt speziell aktiver latenter Steuern zu würdigen (vgl. Revsine et al. 2005, S. 710–719; Schroeder et al. 2009, S. 434–436).

3 Allgemeine Wertrelevanz latenter Steuern

Die Ergebnisse empirischer Studien zur Kapitalmarktrelevanz der Informationen aus der latenten Steuerabgrenzung stehen im Widerspruch zur vorgeschlagenen Nichtberücksichtigung innerhalb der Abschlussanalyse. So weisen bspw. Beaver und Dukes bereits 1972 für den US-amerikanischen Kapitalmarkt nach, dass unerwartete Aktienrenditen mit unerwarteten Nachsteuerergebnissen inkl. latenter Steuern stärker korreliert sind als mit Ergebnissen, bei denen lediglich die laufenden Ertragsteuern berücksichtigt wurden. Wird der Effizienzmarkthypothese gefolgt und dementsprechend zumindest von einer annähernd perfekten Informationsverarbeitung der Investoren ausgegangen, dann spricht die starke Korrelation zum Ergebnis mit latenten Steuern dafür, dass diese dazu geeignet sind, den Unternehmenswert genauer zu bestimmen.¹ Auch Daley (1995) konstatiert in ihrer umfangreichen Untersuchung, bei der sie Zeitreihen- und Querschnittsdaten verwendet, den statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen den Ergebnissen nach latenten Steuern und Aktienrenditen. Daley kommt zu dem Schluss, dass durch die Abgrenzung latenter Steuern die Gesamtperformance des jeweiligen Unternehmens besser im Ergebnis abgebildet wird (vgl. Daley 1995, S. 5).

Givoly und Hayn (1992) weisen nach, dass eine Steuersatzänderung in den USA im Verhältnis zu den bilanzierten passiven latenten Steuern vom Markt in den Aktienkurs der jeweiligen Unternehmen eingepreist wurde. Sie schlussfolgern daraus, dass latente Steuerverbindlichkeiten als „echte“ Schulden interpretiert werden. Amir et al. (1997) adaptieren das Residualgewinnmodell von Feltham und Ohlson (1995), um die Wertrelevanz latenter Steuern am US-Kapitalmarkt zu testen. Grundsätzlich weisen die Ergebnisse der empirischen Analyse darauf hin, dass neben dem operativen und finanziellen Vermögen auch die latenten Steuern Wertrelevanz in dem Sinne besitzen, dass sie zur Erklärung der Marktwertunterschiede der verschiedenen Unternehmen beitragen. Darüber hinaus wird die Wertrelevanz latenter Steuern noch von diversen anderen Kapitalmarktstudien aus

unterschiedlichen Ländern jeweils mit unterschiedlichem Fokus auf Einzelaspekte der jeweiligen Rechnungslegungsregelungen oder Ereignisse aus dem Standardgebungsprozess bzgl. Steuerabgrenzungen untersucht (vgl. bspw. Ohlson und Penman 1992; Ayers 1998; Lee 1998; Lynn et al. 2008). Dabei belegen die Studien grundsätzlich eine Assoziation zwischen latenten Steuern und dem Aktienpreis eines Unternehmens, so dass eine interperiodische Steuerabgrenzung als wertrelevant bezeichnet werden kann (vgl. Ballwieser 2010, S. 547–550; allgemein Barth et al. 2001, S. 80). Die Einpreisung latenter Steuern in den Aktienkurs ist auch insoweit gerechtfertigt, als andere Studien die Fähigkeit latenter Steuern belegen, zukünftige Nachsteuercashflows zu prognostizieren (vgl. Cheung et al. 1997).

4 Bilanzierung aktiver latenter Steuern im internationalen Kontext

Vor der Einführung des SFAS No. 109 durch das FASB in den USA im Jahr 1992 hatten latente Steuern auf der Aktivseite nur eine geringfügige Bedeutung in der internationalen Bilanzierungspraxis. So ließen die vorausgegangenen Standards den Ansatz eines *deferred tax assets* (DTA) nur in dem Maße zu, wie temporäre zu versteuernde Differenzen und somit passive latente Steuern zur Verfügung standen, mit denen diese in Zukunft verrechnet werden konnten. Dies erforderte einen genauen Plan, welcher die jahresweise Umkehrung der einzelnen Differenzen abbildete, weshalb ein Aktivierungswahlrecht selten genutzt wurde (vgl. Schultz und Johnson 1998, S. 101). Die Aktivierung latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorträge war in der Vorgängerregelung (APB No. 11) sogar gänzlich verboten. Somit rückten DTA erst Mitte der 90er Jahren verstärkt in den Fokus der empirischen Forschungsliteratur. Zentrale Themen stellen hier die allgemeine Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern und mit diesem Bilanzposten vermeintlich verbundene bilanzpolitische Spielräume dar. Imparitätisch zu den Bilanzvoraussetzungen passiver Steuerlatenzen sind aktive latente Steuern heute nach US GAAP wie auch nach internationalen Standards nur in dem Maße zu bilanzieren, wie ein späterer Nutzenzufluss wahrscheinlich erscheint. Die Realisation der DTA hängt grundsätzlich davon ab, ob zukünftig zu versteuernde Gewinne zur Verfügung stehen, mit welchen die latenten Steuerforderungen verrechnet werden können. Aufgrund der Abhängigkeit von in der Zukunft liegenden Ereignissen und der damit verbundenen inhärenten Unsicherheit wurden die Vermögenswertklassifizierung sowie die allgemeine Informationsrelevanz von DTA in Frage gestellt (vgl. bereits Hill 1957, S. 359). Der zweifelhafte Aussagegehalt aktiver latenter Steuern hat zu einer Vielzahl von empirischen Forschungsarbeiten in den letzten zwei Jahrzehnten geführt. Das zunehmende Interesse ist wohl auch auf den relativen Bedeutungszuwachs, welchen aktive latente Steuern in der aktuellen Bilanzierungspraxis erfahren haben, zurückzuführen.² Der Einfluss aktiver latenter Steuern auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Unternehmen ist dabei nicht zu unterschätzen. So führt Skinner (2008) empirische Belege an, dass die Einführung der Bilanzierung von DTA in Japan und die Anrechnung dieser Vermögenswerte auf das regulatorische Eigenkapital bei Banken als eine der Hauptmaßnahmen zur Rettung von ansonsten insolventen Banken in der japanischen Finanzkrise um die Jahrtausendwende von den Aufsichtsbehörden durchgesetzt wurde. Der Ermessenspielraum im Rahmen der Bilanzierung von latenten Steuern auf steuerliche Verlust-

vorträge wurde demnach anscheinend vorsätzlich in Kauf genommen, um die drohende Überschuldung diverser japanischer Banken zu verhindern.³ Skinner zeigt, dass die finanziell am schwächsten aufgestellten Banken die höchsten DTA bilanzierten und dies obwohl aktuelle und vergangene Verluste auf eine geringe Realisationswahrscheinlichkeit schließen ließen. Darüber hinaus stand die relative Höhe der gebildeten DTA im umgekehrten Verhältnis zum regulatorischen Eigenkapital der untersuchten Banken (regulatory capital arbitrage). Das Beispiel zeigt auch, welchen Einfluss politische Entscheidungen in den jeweiligen Staaten auf die Rechnungslegungspraxis nach internationalen Standards haben können. Ermessenbehaftete Ansatz- und Bewertungsregeln wie bei der Bilanzierung aktiver latenter Steuern oder auch dem Fair Value Accounting führen zwangsläufig zu unterschiedlichen Auslegungen (vgl. Skinner 2008, S. 236). Weiterhin kann gerade bei latenten Steuern das jeweilige Steuerhoheitsgebiet die Bilanzierungsregeln und somit das Bilanzbild der inländischen Unternehmen beeinflussen. Gedacht sei exemplarisch an den Einfluss von steuergesetzlichen Verlustabzugsbeschränkungen, welche die Realisationswahrscheinlichkeiten der darauf zu bilanzierenden Vermögenswerte determinieren.

Anders als nach IFRS werden nach US GAAP zunächst auf alle abzugsfähigen temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträge aktive latente Steuern erfasst, um dann in einem zweiten Schritt mittels der sog. Valuation Allowance den anzusetzenden Betrag auf den „wahrscheinlich“ realisierbaren zu korrigieren. Der Wertberichtigungsbetrag wird in der Valuation Allowance erfasst, welche dann so etwas wie ein „contra-asset account“ darstellt (vgl. Schrand und Wong 2003, S. 585). Die Valuation Allowance ist separat auszuweisen. Dies ermöglicht es auf relativ einfache Weise in US-Studien eine „Aktivierungsquote“ zu ermitteln, welche vielfältige Interpretationen zulässt. Die IFRS kennen eine solche Valuation Allowance nicht. Vielmehr fordert IAS 12.24 (IAS 12.34) einen latenten Steueranspruch für alle abzugsfähigen temporären Differenzen (nicht genutzte steuerliche Verluste und Steuergutschriften) in dem Maße zu bilanzieren, wie es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuernder Gewinn verfügbar sein wird, gegen den die abzugsfähige temporäre Differenz (der nicht genutzte steuerliche Verlust bzw. die Steuergutschrift) verwendet werden kann. „Wahrscheinlich“ ist dabei, wie auch nach US GAAP, als „more likely than not“ definiert, und es ist somit eine Wahrscheinlichkeitsgrenze von über 50 % anzulegen. Die Einschätzung ist dabei zu jedem Abschluss neu zu überprüfen und Anpassungen sind ggf. erfolgswirksam zu erfassen. Demnach sollte die Vorgehensweise nach IFRS und der zweistufige Ansatz nach US GAAP zum gleichen Ergebnis bei der Bilanzierung der DTA führen (vgl. Christensen et al. 2008, S. 602; Ballwieser und Kurz 2011, Rz. 35).⁴

5 Latente Steuern und Signaling-Hypothese

Grundsätzlich lässt das Vorliegen von Verlusten in einem Unternehmen vermuten, dass auch in Zukunft Verluste erwirtschaftet werden, weshalb die Werthaltigkeit einer aktiven latenten Steuerforderung aufgrund steuerlicher Verlustvorträge generell kritisch zu sehen ist. Der Aktivierungsbetrag bzw. die Wertberichtigung auf die mögliche Steuerlatenz lässt jedoch Rückschlüsse auf die Einschätzungen des Managements bzgl. zukünftig zur Verfügung stehender steuerlicher Gewinne zu. Wird bspw. ein relativ geringer Anteil der steu-

erlichen Verluste als latente Steuerforderung aktiviert, könnte darauf geschlossen werden, dass das Management und/oder der Abschlussprüfer von einer weiterhin negativen Ergebnisentwicklung ausgehen. Dieses Verhalten wird in der Literatur unter der sog. Signaling-Hypothese zusammengefasst (vgl. Herbohn et al. 2010, S. 769–770), welche unterstellt, dass Manager gewillt sind, mit der Ansatzentscheidung ihre tatsächlichen Gewinnerwartungen für künftige Perioden zu kommunizieren („private Informationen“). Der angesetzte Betrag an aktiven latenten Steuern bzw. Wertberichtigungen darauf können dann als Signal über unternehmensinterne Informationen bzgl. künftiger (steuerlicher) Gewinnaussichten von externen Abschlussadressaten interpretiert werden, welches z. B. die Investitionsentscheidung potentieller oder gegenwärtiger Investoren beeinflussen kann (vgl. Amir und Sougiannis 1999, S. 30; Gordon und Joos 2004, S. 98; Christensen et al. 2008, S. 603). Diese Prognose des Managements ist darüber hinaus auch noch vom Abschlussprüfer vor dem Hintergrund anderer interner Informationen einer gewissen Prüfung unterzogen worden, so dass die mit der DTA verbundenen Informationen im Vergleich zu anderen zukunftsbezogenen (ungeprüften) Angaben aus dem Geschäftsbericht besonders glaubwürdig seien. In Übereinstimmung mit der Signaling-Hypothese finden frühe auf US-Daten basierende Studien einen negativen Zusammenhang zwischen der Wertberichtigung auf DTA bzw. dem nicht angesetzten Teil der maximal möglichen abzugsfähigen temporären Differenzen und den Gewinnerwartungen von Eigenkapitalgebern bzw. den Gewinnprognosen von Aktienanalysten (vgl. Amir und Sougiannis 1999; Kumar und Visvanathan 2003; Bauman und Das 2004). Insbesondere stellen diese Untersuchungen fest, dass die Marktreaktion umso negativer ausfällt, je größer der Anteil nicht aktivierter temporärer Differenzen und steuerlicher Verlustvorträge ist, was negative Zukunftsaussichten indiziert.⁵ Darüber hinaus weisen weitere Untersuchungen des Bilanzierungsverhaltens von Unternehmen in den USA darauf hin, dass die Veränderung in der Valuation Allowance mit verschiedenen Indikatoren für wahrscheinliche zukünftige Gewinne des Unternehmens korreliert ist.⁶

6 Wechselwirkungen zwischen latenten Steuern und Earnings Management

6.1 Earnings Management mittels aktiver latenter Steuern (auf Verlustvorträge)

Mit den zukunftsbezogenen Bewertungskriterien gehen allerdings unweigerlich auch Unsicherheiten bzw. Ermessensspielräume einher (vgl. Chao et al. 2004, S. 66). Die Aktivierungsquote kann demnach auch als ein Maß für den Grad der Vorsicht (conservatism) des Managements bei der Bilanzierung oder ein Indiz für EM interpretiert werden. Im Zuge der Einführung des SFAS No. 109 entfachte sich eine intensive Diskussion in der US-Literatur zum Ermessensspielraum bei der Bestimmung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern und dem vermeintlichen Potential die Valuation Allowance zu EM-Zwecken zu nutzen (vgl. Epaves und Smith 1988, S. 4; Nurnberg 1989, S. 49–56; Wolk et al. 1989, S. 1–5; Khalaf 1993, S. 154; Petree et al. 1995, S. 71–77). Dabei wurde davon ausgegangen, dass durch den Ermessensspielraum des „more likely than not“-Kriteriums beim Ansatz von aktiven latenten Steuern dem Bilanzierenden die Möglichkeit für EM in zwei Wegen eröffnet wird: 1) die Valuation Allowance wird verändert, obwohl der Wert des DTA gleich geblieben ist, oder 2) der Wert des DTA verändert sich, die Valuation Allowance bleibt

jedoch unverändert. So ließen sich auch durch überhöhte Wertberichtigungen „stille Reserven“ bilden, welche zukünftig durch Wertaufholungen beliebig genutzt werden könnten, um den Nachsteuergewinn zu erhöhen (vgl. Schrand und Wong 2003, S. 579 und 581).

In einer der ersten EM-Studien zum SFAS No. 109 in den USA testet Visvanathan (1998) den empirischen Zusammenhang von Wertberichtigungen auf DTA und klassischen EM-Variablen. Die Studie verwendet Daten aus den ersten drei Anwendungsjahren des Standards und kann die vermutete Nutzung der Valuation Allowance zu bilanzpolitisch motivierten Maßnahmen, wie Gewinnglättung, Erhöhung von vergütungsbasierenden Kennzahlen und Einhaltung von Kreditvergabeklauseln nicht belegen. Zeitgleich kommen Miller und Skinner (1998) in einer ähnlichen Untersuchung zum gleichen Ergebnis.

Bauman et al. (2001) untersuchen Veränderungen in der Valuation Allowance auf Hinweise für EM bzgl. 1) der Vermeidung von Verlusten, 2) der Vermeidung von abnehmenden Gewinnen im Jahresvergleich, 3) einem vermuteten „big bath accounting“⁷ und 4) dem Entsprechen von Analystenprognosen. Um die ersten beiden potentiellen Gründe für EM zu testen, unterteilen sie zunächst das Sample in Firmen, welche einen Verlust vor dem Effekt aus der Valuation Allowance und jenen, die einen Gewinn vor der potentiell manipulierten Wertberichtigung ausweisen. Ebenso erfolgt eine Selektion von Firmen, welchen einen geringeren Gewinn (vor Valuation Allowance) als im Vorjahr ausweisen. Das Problem beim Testen von „big bath accounting“ besteht darin, dass das Vorhandensein von Verlusten als ein Indikator für die Wertberichtigung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge gilt. Somit könnte eine erhöhte Valuation Allowance in Verlustjahren durchaus standardkonform sein und muss nicht für EM i. S. eines „big bath accounting“ sprechen. Aus diesem Grund selektieren Bauman et al. solche Fälle, bei denen eine überproportionale Valuation Allowance im Verlustjahr vorliegt, jedoch Vorsteuergewinne in den vorangehenden Jahren auf eine grundsätzliche Profitabilität schließen lassen. Als letztes wird die Stichprobe hinsichtlich des Zusammenhangs von negativen Differenzen zwischen Prognosen und Gewinnen vor der Wertberichtigung auf DTA und einem positiven Effekt aus der Valuation Allowance untersucht. Die Verteilungseigenschaft der jeweils dichotom aufgeteilten Firmendaten wird anschließend mittels Mittelwerttests kontextabhängig analysiert. Im Ergebnis können Bauman et al. keine systematischen Hinweise auf die EM-Hypothesen in den Querschnittsdaten finden. Lediglich in Einzelfällen besteht eine starke Vermutung, dass die Valuation Allowance manipulativ verwendet wurde, um bestimmte bilanzpolitische Ziele zu erreichen. Das grundsätzliche Problem dieser Studie ist wohl aber in der geringen Stichprobe (62 Unternehmen über 2 Jahre) zu sehen, welches insbesondere bei einer ungleichen Aufteilung in Teildatensätze dazu führen muss, keine allgemeingültigen Aussagen treffen zu können (vgl. Mills 2001, S. 49–51).

Burgstahler et al. (2002) gehen ebenfalls der Frage nach, ob die Valuation Allowance bei DTA dazu verwendet wird, Verluste zu vermeiden. Die typische Hypothese der EM-Literatur lautet dabei, dass Unternehmen mit einem relativ geringen Gewinn im Vergleich zu denen mit relativ geringen Verlusten eine höhere Wahrscheinlichkeit besitzen bilanzpolitisch Erträge und/oder Aufwendungen beeinflusst zu haben (vgl. Burgstahler und Dichev 1997). Tatsächlich stellen Burgstahler et al. fest, dass die beobachteten Unternehmen mit einem relativ kleinen Gewinn die Valuation Allowance signifikant stärker reduziert hatten, als diejenigen, welche einen Verlust auswiesen. Das Ergebnis blieb das Gleiche, wenn zukünftige steuerbare Gewinne berücksichtigt wurden und nur solche Unternehmen

betrachtet wurden, bei denen die Veränderung der Valuation Allowance tatsächlich den Übergang von einem Verlust zu einem Gewinn bewirkt hatte.

Schrand und Wong (2003) verwenden im Vergleich zu den vorangehenden Studien nur Daten von Unternehmen aus dem Finanzsektor. Banken besitzen einen relativ hohen Anteil an DTA, was sich oftmals sogar in einem Aktivüberhang äußert und sich auf die abweichenden Bewertungsvorschriften bei bestimmten Finanzinstrumenten im Bilanz- und Steuerrecht zurückführen lässt (vgl. Cocco et al. 1994, S. 90). Die Verwendung der Valuation Allowance zu EM-Zwecken wird in dieser Studie sowohl zum Erstanwendungszeitpunkt des SFAS No. 109 als auch in darauf folgenden Perioden untersucht. Die Autoren gehen dabei von der Hypothese aus, dass der Ermessensspielraum bei der Festlegung der Valuation Allowance vom Management zur Bildung von stillen Reserven genutzt wird, welche in zukünftigen Perioden zur Ergebnisglättung bereitstehen. Die Erstanwendung des SFAS No. 109 stelle dabei einen geeigneten Zeitpunkt dar, besonders hohe Wertberichtigungen zu tätigen, da der einhergehende Aufwandseffekt bei Bildung der Reserven für externe Abschlussleser verschleiert wurde (kritisch hierzu Höfer 2009, S. 168). Banken hätten dann einen Anreiz Wertberichtigungen in erhöhtem Maße vorzunehmen, wenn sie über relativ hohes regulatorisches Eigenkapital verfügen (über dem Branchenmedian), da in diesem Fall die Eigenkapitalkosten durch die Ergebnisverschlechterung weniger stark wiegen (vgl. Schrand und Wong 2003, S. 585). In der ersten Teiluntersuchungen dient die Valuation Allowance als abhängige Variable, wobei sie einerseits als binäre Indikatorvariable (Banken, welche eine Valuation Allowance ausweisen und Banken, welche keine ausweisen) in einem Probit-Modell integriert und andererseits mit ihrem relativen Betrag in einer linearen Regression verwendet wird. Erklärende Variablen stellen in dem Modell von Schrand und Wong die Entstehungsursachen der DTA, Proxys für die wahrscheinliche zukünftige Verrechenbarkeit der DTA und EM-Indikatoren dar. Die Ergebnisse geben nur geringe Hinweise darauf, dass Banken bei der Erstanwendung des Standards die Valuation Allowance dazu nutzten, stille Reserven zu bilden.⁸ Im zweiten Teil wird wie in den zuvor beschriebenen Studien die Veränderung in der Valuation Allowance im Zeitablauf hinsichtlich ihrer Determinanten untersucht. Wie Burgstahler et al. (2002) finden Schrand und Wong dabei Hinweise darauf, dass der ermessensbehaftete Teil der Valuation Allowance dazu verwendet wird, Gewinne im Vergleich zu Vorperioden zu glätten. Darüber hinaus können sie auch EM im Zusammenhang mit der Einhaltung von Analystenprognosen belegen. Die Allgemeingültigkeit der Ergebnisse, insbesondere die Übertragbarkeit auf andere Industrien, wird von den Autoren jedoch selbst angezweifelt (vgl. Schrand und Wong 2003, S. 607–608). Kritisch ist weiterhin zu sehen, dass in dieser wie in vorherigen Studien nur bedingt in dem Regressionsmodell berücksichtigt wird, dass den Unternehmen auch noch andere Mittel zur Erreichung bilanzpolitischer Ziele zur Verfügung stehen. Dadurch ist es grundsätzlich nicht möglich, allgemeine Aussagen über EM zu treffen und auch die Resultate bzgl. der Verwendung latenter Steuern zu diesem Zweck könnten verfälscht sein.

Chao et al. (2004) verwenden leicht abgewandelte EM-Indikatoren für „big bath accounting“ und Anreize aus Vergütungsplänen für Manager. Außerdem implementieren sie im Vergleich zu vorherigen Studien eine Kontrollvariable für politische Kosten von großen und somit in der Öffentlichkeit stehenden Unternehmen in ihrem Regressionsmodell, können aber lediglich konsistente Hinweise auf „big bath accounting“ in ihren Tests

finden. Die Studie versäumt es allerdings, auch den nicht ermessensbehafteten Anteil der Änderung in der Valuation Allowance zu modellieren, so dass die Resultate vorsichtig zu interpretieren sind.

Frank und Rego (2006) hingegen folgen einem zweistufigen Ansatz, in dem sie zunächst den objektivierbaren Teil der Veränderung der Valuation Allowance anhand der Standardkriterien des SFAS No. 109 für eine Wertberichtigung determinieren und anschließend die Restgröße, nämlich den mit Ermessen behafteten Teil der Wertberichtigung auf DTA („discretionary change“), zur Analyse von EM verwenden. Des Weiteren vermuten Frank und Rego, dass die uneinheitlichen Ergebnisse vorheriger Studien auf nichtbeobachtete Industrieeffekte zurückzuführen sind und kontrollieren in besonderem Masse dafür. Sie finden Hinweise darauf, dass die Valuation Allowance dazu genutzt wird, die durchschnittlichen Analystenprognosen zu bedienen. Andere kapitalmarktorientierte Managementanreize, wie Ergebnisglättung oder „big bath accounting“ können dagegen nicht belegt werden.

Bestätigt werden die Ergebnisse auch von Christensen et al. (2008), welche weder Hinweise auf „big bath accounting“ noch auf spätere Ergebnisglättungen durch die Legung stiller Reserven („cookie jar reserve“) innerhalb der Valuation Allowance in ihrer Untersuchung belegen können, aber vereinzelt Hinweise darauf finden, dass die Valuation Allowance genutzt wurde, um Analystenerwartungen zu (über-)treffen. Ihre Studie unterscheidet sich von den vorangehenden vorrangig dadurch, dass hier die folgenden zwei Jahre nach dem Auftreten einer Erhöhung der Valuation Allowance in Begleitung von Umständen, welche ein „big bath accounting“ nahelegen, analysiert werden.⁹ Sie unterscheiden Unternehmen, welche gemessen an den objektivierbaren Umständen (Verlusthistorie, Veränderung im Betrag der zur späteren Verrechnung bereitstehenden DTL etc.) eine relative hohe Wertberichtigung auf DTA gebildet haben (pessimistisch), von denen mit relativ geringer Erhöhung der Valuation Allowance (optimistisch).¹⁰ Es zeigt sich im Zeitablauf, dass die Erwartungen des Managements über die Verrechnungsmöglichkeiten der DTA mit prognostiziertem zu versteuerndem Einkommen gerechtfertigt waren und die Valuation Allowance demnach nicht vorrangig zu EM-Zwecken manipuliert wurde. Vielmehr wurden offenbar bei der Einschätzung des ansatzfähigen DTA-Betrags private Informationen über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens vom Management verwendet.

In ihrer Untersuchung versuchen Herbohn et al. (2010) EM im Zusammenhang mit der Ermessensentscheidung bei der Werthaltigkeitsbestimmung von DTA auf Verlustvorträge bei australischen Unternehmen nachzuweisen. Um Unternehmen mit wahrscheinlichem EM zu identifizieren, ziehen Herbohn et al. die Analystenprognosen für das Vor- und Nachsteuerergebnis heran. Dabei haben Unternehmen, welche bereits die Vorsteuerergebnisprognose erreichen, annahmegemäß einen geringen Anreiz den Steueraufwand bilanzpolitisch zu beeinflussen. Dagegen sei die Wahrscheinlichkeit bei Unternehmen, welche die Vorsteuerergebnisprognose verfehlen, höher, dass diese EM mittels latenter Steuern betreiben, um zumindest die Nachsteuerkennzahlen im erwarteten Bereich berichten zu können (Herbohn et al. 2010, S. 764). Die untersuchte Stichprobe enthält Abschlüsse in dem Zeitraum 1999–2005 und betrifft demnach latente Steuern, welche vor der IFRS-Einführung in Australien zum lokalen Rechnungslegungsstandard (AASB 1020) bilanziert wurden. Dieser sah eine Pflichtangabe des nicht angesetzten Betrags aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge vor und enthielt ansonsten ähnliche Ansatzvoraussetzungen wie IAS 12.

Im Ergebnis können Herbohn et al. feststellen, dass Unternehmen, welche den Median der Vorsteuerergebnisprognosen verschiedener Analysten verfehlen, signifikant höhere Veränderungen in der Aktivierungsquote bei DTA auf Verlustvorträge aufweisen.¹¹ Die Ergebnisse dieser Studie sind insofern überraschend, dass sie einerseits die Verwendung des Ermessensspielraums bei der Bilanzierung von DTA auf Verlustvorträge zu EM-Zwecken indizieren, andererseits aber die mit dem Ansatz verbundenen Informationen weiterhin dazu dienen, die Performance der Unternehmen für einen Ein- bis Dreijahreshorizont zu prognostizieren („Signaling“-Effekt). Dies wirft die Frage auf, ob die Abschlussadressaten in der Lage sind, das EM im Zusammenhang mit dem Ansatz von DTA auf Verlustvorträge zu erkennen und ggf. tolerieren, da so die Kapitalkosten niedriger gehalten werden können.

Ähnlich zu den Wertberichtigungsregelungen bei DTA nach US GAAP ließ auch die Anwendung der sog. Partial Allocation -Methode nach UK GAAP den Abschlusserstellern einen Ermessensspielraum bzgl. Aktivierung und Passivierung latenter Steuern. Die zwei hierzu durchgeführten Studien belegen die Ausnutzung des Ermessens zumindest zur bilanzpolitischen Steuerung des Verschuldungsgrads (vgl. Gordon und Joos 2004; Holland und Jackson 2004).

In Deutschland wurde ein potentielles EM mittels den Ermessensspielräumen bei aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge nach IFRS aufgrund eher anekdotischer Belege vermutet. Keitz und Stolle (2008) untersuchten fünf deutsche IFRS-Bilanzierer, welche nach einer Prüfung der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) Fehlerfeststellungen bzgl. der aktiven latenten Steuern aus Verlustvorträgen zu veröffentlichen hatten. Sie stellten fest, dass die aktivierten Steuerguthaben zwischen 5 und 35 % der Bilanzsumme entsprachen, diesen aber nur passive latente Steuern in Höhe von maximal 22 % gegenüber standen und darüber hinaus alle Konzerne trotz der Aktivierung hohe Verluste auswiesen (vgl. Keitz und Stolle 2008, S. 220). Der Aussage, der Ansatz aktiver latenter Steuern zur bilanzpolitischen Verbesserung des Bilanzbildes sei demnach „evident“ (so Hoffmann 2010, Rz. 54), kann nach der hier vertretenden Meinung nicht pauschal gefolgt werden. Es fehlen für die deutsche Bilanzierungspraxis diesbezüglich valide empirische Belege.

6.2 Latente Steuern als Indikator für Earnings Management bei anderen Bilanzierungssachverhalten

Wie bereits erwähnt, versuchen einige Studien durch den latenten Steueraufwand bzw. durch die Buchwert-Steuerwert-Differenzen („Book-Tax-Differences“, BTD) auf das Vorliegen bilanzpolitischer Gestaltung im Rahmen anderer Abschluss Themen zu schließen, welche nicht direkt den Steueraufwand betreffen. Dem liegt die Annahme zu Grunde, dass der Steuerabschluss weniger Ermessensspielräume bietet und hier im Allgemeinen vorsichtiger bilanziert wird als in dem Abschluss nach externen Rechnungslegungsstandards. Somit könnten latente Steuern auch einen Indikator für die Ausnutzung von Wahlrechten und Ermessensspielräumen bei anderen Bilanzierungssachverhalten darstellen (vgl. Krawitz 2000, S. 725–726). Wird bspw. ein Umsatz in der externen Rechnungslegung vorgezogen und wird dies auch im Sinne eines „tax-efficient earnings management“ (Phillips et al. 2004, S. 46) in der steuerlichen Erfolgsrechnung nicht nachvollzogen, kompensieren darauf zu bildenden latente Steuern den Effekt im Nachsteuerergebnis und im Vermö-

gensausweis (vgl. Penman 2001, S. 612; Herzig und Dempfle 2002, S. 4–5). Für externe Abschlussleser stellten latente Steuern demnach ein Warnsignal bzw. „red flag“ (Hanlon 2005, S. 138) für EM dar und gäben ebenso Hinweise auf den Grad der Vorsicht bzw. „Konservatismus“ des jeweiligen Rechnungslegers (vgl. Watts 2003, S. 291; Revsine et al. 2005, S. 710). So könne aus den Buchwert-Steuerwert-Unterschieden allgemein auf die „Qualität“ von veröffentlichten Ergebnissen geschlossen werden.¹² Als prominentester Einzelbeleg gilt hierfür wohl die Enron Corporation, welche für viele Jahre vor dem Zusammenbruch keine Steuern zahlte, auf der anderen Seite aber hohe Gewinne in der externen Berichterstattung auswies.¹³ So stellen Hanlon und Krishnan (2006) auch fest, dass relativ große BTD mit höheren Gebühren für die gesetzliche Abschlussprüfung, einer größeren Wahrscheinlichkeit für eingeschränkte Bestätigungsvermerke und einer größeren Häufigkeit von Prüferwechseln verbunden sind (kritisch hierzu Weber und Willenborg 2006, S. 2–4). Sie schlussfolgern, dass hohe BTD auch für Wirtschaftsprüfer ein Signal für eine schlechte Qualität des Abschlusses sind und diese das innerhalb der Risikobeurteilung berücksichtigen.¹⁴ Dabei kann der latente Steueraufwand bzw. -ertrag jedoch nur als Proxy für die tatsächliche Ergebnisdifferenz im externen und steuerrechtlichen Abschluss gelten (vgl. Krawitz 2000, S. 723). Beispielsweise kann ein im Saldo berichteter latenter Steueraufwand darauf hinweisen, dass das nicht veröffentlichte steuerliche Ergebnis niedriger ist als das im externen Abschluss ausgewiesene. Tatsächlich können aber permanente Differenzen aufgrund nicht abzugsfähiger Betriebsausgaben im externen Abschluss nicht erfasst worden sein, so dass das steuerliche Ergebnis sogar höher ausfallen kann.¹⁵ Da dieser Betrag jedoch zumeist nicht dem Ermessen der Abschlussersteller unterliegt, kann auf eine Berücksichtigung in EM-Studien verzichtet werden (vgl. Hanlon 2005, S. 141).

Chaney und Jeter (1994) stellen in ihrer Zeitreihenanalyse US-amerikanischer Unternehmensdaten in den Jahren 1969–1985 fest, dass Unternehmen, bei welchen der latente Steueraufwand eine hohe Volatilität, gemessen über mehrere Jahre, aufweist, dieser eine signifikant negative Korrelation zur Aktienrendite des jeweiligen Unternehmens besitzt. Im Gegensatz dazu weisen latente Steueraufwendungen im Zeitablauf einen positiven Koeffizienten auf, wenn diese bei dem jeweiligen Unternehmen relativ konstant sind. Chaney und Jeter sehen dadurch die EM-Hypothese als bestätigt an. Begründet wird dies mit folgender Denkweise: Wenn bspw. das Unternehmen durch bilanzpolitische Maßnahmen das Vorsteuerergebnis erhöht, wird der nicht regelmäßige Anteil am latenten Steueraufwand in dieser Berichtsperiode annahmegemäß relativ groß sein. Generell sollte bei Vorliegen von EM die Reaktion des Marktes auf die Ergebnisberichterstattung aufgrund der geringen Qualität der Abschlussinformation schwach sein. Die Reaktion auf den latenten Steueraufwand sollte im Verhältnis dazu dann aber stark ausfallen, da dieser als Signal für die Störung in dem „wahren“ Ergebnis anzusehen ist.

Phillips et al. (2003) untersuchen ebenfalls, inwiefern der gesamte latente Steueraufwand geeignet ist, EM zu identifizieren. Sie gehen von der verbreiteten Annahme aus, dass die externe Rechnungslegung (hier nach US GAAP) dem Berichterstatter grundsätzlich mehr eigenes Ermessen zubilligt als die steuerliche Jahresrechnung (vgl. auch Mills und Newberry 2001, S. 2; Plesko 2004, S. 731–735). Wird der Ermessenspielraum genutzt um EM zu betreiben und bleibt der Steuerabschluss davon unberührt, kommt es demnach zu Abweichungen zwischen den Buchwerten und somit zu latenten Steuern im externen Abschluss. Phillips et al. vergleichen in ihrer Studie den latenten Steueraufwand mit anderen klassischen EM-Indikatoren („*modified*“ und „*forward looking*“ Model nach

Jones 1991) und kommen zu dem Schluss, dass der latente Steueraufwand als Proxy für die Buchwertunterschiede einen zusätzlichen Nutzen bei der Identifikation von manipulierten Gewinngrößen aufweist.¹⁶ Dies gilt jedoch lediglich für die Aufdeckung von EM bzgl. der Verhinderung rückläufiger Gewinne im Jahresvergleich und der Vermeidung von Verlusten. Es gelingt Phillips et al. (2003) nicht nachzuweisen, dass der latente Steueraufwand auch Indikatorwirkung bzgl. Gewinnmanipulationen zum Zwecke der Bedienung von Analystenprognosen besitzt. Methodisch folgen Phillips et al. (2003) dabei Burgsthaler und Dichev (1997), indem sie EM als binären Zustand deklarieren und mittels einer Probit-Regression die Erklärungskraft von latenten Steueraufwendungen testen. Weiterhin werden andere aus früheren Studien bekannte, auf „accruals“ basierende EM-Indikatoren (vgl. Dechow et al. 1995, 2003) und zur Kontrolle u. a. operative Cashflows als unabhängige Variablen verwendet. Im Gegensatz zu den „klassischen“ EM-Studien, welche das Verhältnis von „abnormalen“ accruals zu vermeintlich „normalen“ accruals untersuchen, verwenden Phillips et al. (2003) indirekt die jeweiligen Steuerwerte als Benchmark bei der Beurteilung des ausgenutzten Ermessensspielraums bei der Bilanzierung.

In einer weiteren Studie präzisieren Phillips et al. (2004) die vorherigen Ergebnisse, indem sie den latenten Steueraufwand und latenten Steuerertrag nach verschiedenen Entstehungsursachen zerlegen.¹⁷ Sie stellen fest, dass die bereits zuvor identifizierte Korrelation von latenten Steuern und EM bzgl. der Vermeidung rückläufiger Gewinne auf latente Steuern bei ermessensbehafteten „accruals“ und „reserves“ zurückzuführen ist. Die Valuation Allowance hingegen wird in Übereinstimmung mit den Ansatz- und Bewertungsregeln bei aktiven latenten Steuern bilanziert. Diese Ergebnisse weisen demnach darauf hin, dass sich latente Steuern zwar aufgrund ihres direkten Bezugs auf die zugrundeliegenden Bilanzierungssachverhalte dazu eignen EM zu identifizieren, die Ansatz- und Bewertungsspielräume bei latenten Steuern jedoch nicht selbst genutzt werden, um das Nachsteuerergebnis zu manipulieren. Darüber hinaus identifizieren Phillips et al. (2004) eine Eigenart der Valuation Allowance, welche in vorherigen Studien oftmals nicht berücksichtigt wurde. Werden Vorsteuergrößen bilanzpolitisch dazu genutzt, das Ergebnis zu erhöhen, wirkt sich dies direkt auf die Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern und somit auf die Valuation Allowance aus. Da das Vorhandensein von Gewinnen in einer Periode ein Indiz für zukünftige verrechenbare Profite ist, wird die Valuation Allowance mit positiven Ergebnissen tendenziell abnehmen. Die Abnahme der Valuation Allowance könnte in diesem Fall als EM missinterpretiert werden (vgl. Krull 2004, S. 68). Weiterhin hat die Valuation Allowance einen kompensierenden Effekt auf das Nachsteuerergebnis, wenn EM von Vorsteuergrößen vorliegt. Das durch ein Accrual-Management erhöhte Vorsteuerergebnis wird zunächst wieder durch einen latenten Steueraufwand abgeschwächt. Gleichzeitig kann das erhöhte Vorsteuerergebnis jedoch zu einer verstärkten Aktivierungsfähigkeit von latenten Steuern führen, so dass der resultierende latente Steuerertrag den latenten Steueraufwand zumindest teilweise kompensiert. Demnach sei ein Abstellen auf den Nettoaufwand aus latenten Steuern zur Identifikation von EM nicht zweckmäßig und nur die differenzierte Betrachtung von Einzelkomponenten könne hier zu aussagefähigen Ergebnissen führen.

Dhaliwal et al. (2004) unterstellen, dass der latente Steueraufwand dazu genutzt wird, Analystenprognosen zu erreichen. Sie analysieren die Veränderung der Konzernsteuerquote (*effective tax rate*, ETR), definiert als Steueraufwand dividiert durch Vorsteuergewinn, vom dritten zum vierten Quartal. Da die ETR im dritten Quartal bereits für das gesamte

Jahr zu schätzen ist (inkl. Steuerplanung und Steuergestaltung), dient sie in der Studie als Proxy für die nicht manipulierte ETR. Die Ergebnisse zeigen, dass die ETR vom dritten zum vierten Quartal abnimmt, wenn ansonsten nicht das erwartete Ergebnis erreicht werden kann. Dhaliwal et al. interpretieren dies als Hinweis auf EM als letzte Möglichkeit vorgegebene Ziele zu erreichen, wenn die Vorsteuergrößen nicht oder nicht ausreichend dafür bilanzpolitisch genutzt werden konnten.¹⁸ Auch wenn die Veränderungen in der ETR leicht von Abschlusslesern zu identifizieren sind, ist es aufgrund der Komplexität des Steueraufwands schwierig, EM von Steuerplanungs- und Steuergestaltungsmaßnahmen oder Fehleinschätzungen bzgl. des zu versteuernden Einkommens seitens des Unternehmens zu unterscheiden. Um den möglichen Einfluss von Steuergestaltungen oder veränderter Steuerplanungen im letzten Quartal auszuschließen, verwenden sie die tatsächlichen Steuerdaten aus dem Steuerabschluss zur Kontrolle. Darüber hinaus wird auch auf unerwartete Vorsteuergewinne hin kontrolliert. Weitere Tests indizieren, dass Unternehmen, welche auf anderen Wegen EM betrieben, diese auch den Steueraufwand dazu nutzten, Prognoseziele zu erreichen.

Ettredge et al. (2008) analysieren 65 Unternehmen, welche von der Security and Exchange Commission (SEC) in den USA wegen Falschdarstellungen im Abschluss sanktioniert wurden. Sie können feststellen, dass der latente Steueraufwand, als Proxy für eine abweichende Behandlung der Sachverhalte im Steuerabschluss, die Fraud-Unternehmen eindeutig aus einer Gesamtstichprobe mit Kontrollunternehmen identifiziert.¹⁹ Dagegen weisen Erickson et al. (2004) nach, dass viele der Falschdarstellung überführten Unternehmen zumindest teilweise die ergebniserhöhenden Buchungen auch im Steuerabschluss vorgenommen hatten, um die Praktiken im externen Abschluss zu verschleiern.²⁰ Große BTD bzw. hoher latenter Steueraufwand wird darüber hinaus auch als ein Anzeichen für aggressives Steuermanagement interpretiert (vgl. Hanlon 2005, S. 143; McGill und Outslay 2004, S. 743). So stellt bspw. Mills (1998) fest, dass die von der amerikanischen Steuerprüfungsbehörde (Internal Revenue Service) entdeckten Prüfungsdifferenzen tatsächlich im Verhältnis zur relativen Differenz zwischen dem steuerlichen und externen Ergebnis der jeweiligen Gesellschaft ansteigen. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen auch Cho et al. (2006) in Neuseeland. Es stellt sich also die Frage, auf welchen Abschluss das Anwachsen von BTD zurückzuführen ist. So kann einerseits die bilanzpolitische Gestaltung bzw. progressive Bilanzierung in der externen Rechnungslegung bei konstanter (konservativer) Bilanzierung im Steuerabschluss zu Differenzen führen. Andererseits können hohe BTD für ein aggressives Steuermanagement sprechen (vgl. Crabtree und Maher 2009, S. 76). Beispielsweise können aufgeschobene Steuerzahlungen durch das Ausnutzen von temporären Steuerschlupflöchern zu passiven latenten Steuern führen, ohne dass darauf im externen Abschluss Einfluss genommen wurde. Ein stetig wachsender Teil der empirischen Forschungsliteratur in der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre beschäftigt sich seit Anfang des letzten Jahrzehnts mit dem Zusammenhang von BTD und Tax Management (TM). Diese Untersuchungen gehen oftmals implizit von der zur EM-Literatur umgekehrten Annahme aus, dass steuerliche Ergebnisse aktiv gemanagt werden, während die extern berichteten Resultate davon unbeeinflusst bleiben und hier auch weniger (faktische) Bilanzierungswahlrechte vorliegen. Demnach stellten relativ volatile BTD einen Hinweis auf aggressives Steuermanagement dar (vgl. Shevlin 2002; Plesko 2004; McGill und Outslay 2004; Desai und Dharmapala 2006; Ayers et al. 2010). Auch konnte festgestellt werden, dass die aggregierten BTD in den 90er Jahren in den USA signifikant

angestiegen sind, dies aber nicht durch Änderungen in den externen und steuerrechtlichen Berichterstattungserfordernissen erklärt werden kann und von einigen Autoren teilweise auf zunehmende Steuergestaltungsmaßnahmen zurückgeführt wird (Manzon und Plesko 2002; Mills et al. 2003; Plesko 2004). So weisen bspw. auch Frank et al. (2009) und Wilson (2009) eine positive Korrelation zwischen BTD und zuvor als „Steuergestalter“ (*tax shelter firms*) identifizierten Unternehmen nach. Die Ergebnisse der Studien deuten somit darauf hin, dass EM und TM simultan angewandt werden und miteinander interagieren (vgl. Shackelford und Shevlin 2001, S. 377–378). In ihrer aktuellen Studie stellen Tang und Firth (2011) fest, dass „abnormale“ BTD bei chinesischen Unternehmen nur zu 7,4 % auf EM zurückzuführen sind. Dagegen werden 27,8 % dieser BTD durch steuerliche Gestaltungsmaßnahmen erklärt. In Kombination erklären die EM und TM-Indikatoren nur 3,2 % der abnormalen BTD. Die „normalen“ BTD werden hier zunächst durch eine Regression auf erklärbare (regelmäßige) Unterschiede zwischen den externen Rechnungslegungsvorschriften und den steuerrechtlichen Bilanzierungsregeln ermittelt. Die Residuen aus dieser Regression werden dann als die „abnormalen“ BTD verwendet (vgl. bereits Frank et al. 2009). In Übereinstimmung mit den Erwartungen stellt sich heraus, dass die „normalen“ BTD nicht mit EM-Indikatoren oder mit Tax Management-Indikatoren korrelieren, dies aber für „abnormale“ BTD der Fall ist.

7 Fazit und kritische Würdigung

Die Ergebnisse aus Studien, welche den Ermessensspielraum der Bilanzierenden von DTA hinsichtlich EM untersuchen, förderten bisweilen sehr widersprüchliche Ergebnisse zu Tage. Während frühe Studien die EM-Hypothesen bzgl. der Valuation Allowance nicht bestätigen können, finden spätere Untersuchungen vereinzelt Hinweise darauf, dass der Ermessensspielraum dazu genutzt wurde, Verluste zu verhindern, Analystenprognosen zu (über-)treffen und „big bath accounting“ zu betreiben. Die Resultate sind jedoch aufgrund methodischer Probleme vorsichtig zu interpretieren (vgl. auch Healy und Wahlen 1999, S. 372; Graham et al. 2010, S. 38). Insbesondere sind keine eindeutigen Aussagen über EM zu treffen, wenn nicht auch die indirekten Gründe einer Veränderung in der Valuation Allowance in der Regressionsgleichung Berücksichtigung finden (vgl. Phillips et al. 2004, S. 48–49). Darüber hinaus zeigt sich, dass das Ausmaß der Nutzung der Valuation Allowance zu EM-Zwecken wohl abhängig von der Branchenzugehörigkeit der Abschlussersteller ist. Insbesondere bei Finanzinstituten könnte der relativ hohe Anteil von DTA Anreize bieten, das mit dem Ansatz verbundene Ermessen bilanzpolitisch zu nutzen. Somit ist auch in der Abschlussanalyse besonderes Augenmerk auf solche Unternehmen zu legen.

Der EM-Hypothese bei aktiven latenten Steuern (auf Verlustvorträge) stehen weiterhin die empirischen Belege entgegen, dass der Anteil aktivierter DTA an den maximal möglichen DTA mit anderen Indikatoren für zukünftige steuerliche Gewinne korreliert ist. Dies spricht dafür, dass die Wertberichtigungen bei DTA in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsvorschriften vorgenommen werden und die Aktivierungsquote in der Abschlussanalyse dazu verwendet werden kann, realistische und geprüfte Erwartun-

gen des Managements über die künftige Entwicklung des Unternehmens auszuwerten (Signaling-Hypothese).

Während die Vermutung, dass die Ansatz- und Bewertungsregelungen bei latenten Steuern zu EM-Zwecken genutzt werden, demnach nicht eindeutig empirisch belegt ist, scheint der latente Steueraufwand bzw. dessen Veränderung im Zeitablauf dagegen ein guter Indikator zur Identifizierung von EM durch andere Bilanzierungssachverhalte zu sein. Anekdotische Belege und die Ergebnisse empirischer Studien zeigen, dass ergebniserhöhende Maßnahmen in der externen Rechnungslegung anscheinend von den Unternehmen nicht im Steuerabschluss nachvollzogen wurden und sich somit im latenten Steueraufwand niederschlugen. Demnach kommt dem latenten Steueraufwand in besonderem Maße Informationsgehalt bzgl. der Qualität von Abschlüssen im Allgemeinen zu (vgl. Phillips et al. 2004, S. 64). Die Verwendung des aggregierten latenten Steueraufwands zur Aufdeckung von EM oder aggressivem Steuermanagement in diesen Studien ist jedoch noch aus verschiedenen Gründen zu kritisieren.

Erstens kann der latente Steueraufwand bzw. die BTD nicht pauschal als EM-Indikator herangezogen werden, da es zunächst den ermessensbehafteten Teil von den unausweichlich entstehenden Differenzen zwischen steuerlichem und externem Abschluss zu identifizieren gilt. So können bspw. steuerrechtliche und handelsrechtliche Abschreibungsunterschiede zumeist nicht beeinflusst werden. Schon eine Disaggregation der BTD nach ihren Entstehungsursachen könnte eine genauere Identifikation von EM gewährleisten (vgl. Graham et al. 2010, S. 93).

Zweitens vernachlässigen Studien, welche allein den latenten Steueraufwand aus der Erfolgsrechnung verwenden und versuchen Bilanzpolitik auf Ebene der Vermögenslage zu identifizieren, den Effekt von erfolgsneutral zu bildenden latenten Steuern. Umgekehrt muss eine Veränderung der bilanzierten aktiven und passiven Steuerlatenzen nicht zwangsläufig das Ergebnis beeinflusst haben, wenn der Änderungsbetrag direkt im Eigenkapital bzw. im Other Comprehensive Income (OCI) erfasst wurde. Dieser Umstand wurde bisher in den meisten Untersuchungen vernachlässigt.

Drittens wurde bzgl. der in früheren Studien angewendeten Modellspezifikationen kritisiert, dass der latente Steueraufwand als Proxy für EM oftmals durch andere unbeobachtete Effekte verzerrt sein dürfte. Seidman (2010) weist in diesem Zusammenhang nach, dass die Varianz im latenten Steueraufwand in Zeitreihenanalysen zu über 50 % durch parallele Änderungen in anderen Rechnungslegungsstandards erklärt wird. Darüber hinaus trügen in der Forschungsliteratur wenig beachtete makroökonomische Faktoren ebenfalls besser zur Erklärung der Buchwert-Steuerwert-Differenzen bei als EM-Variablen (vgl. Seidman 2010, S. 30). Neuere Erkenntnisse weisen auch darauf hin, dass es zu einer Interaktion von EM und Tax Management kommt. Die pauschale Verwendung von BTD zur Aufdeckung bilanzpolitischer Maßnahmen in nur einem der Abschlüsse kann zu einer Überbewertung des ggf. feststellbaren Effekts führen. Dies verkompliziert die Interpretation des Steueraufwands zu abschlussanalytischen Zwecken.

Die dargestellten Untersuchungen lassen offen, inwiefern die Steuerung von Ergebnis- und Bilanzkennzahlen durch die Abschlussersteller von den Abschlussadressaten durchdrungen wurde. Die einschlägige Literatur zur Abschlussanalyse behandelt den latenten Steueraufwand allgemein jedoch eher stiefmütterlich. Das pauschale Ignorieren dieser Er-

gebnisbestandteile scheint vor dem Hintergrund der empirische belegten Zusammenhänge zur Qualität der Abschlussinformationen aber nicht mehr zielführend zu sein.

Zukünftigen Forschungsarbeiten bleibt es vorbehalten, weitere Anhaltspunkte zu identifizieren, an denen sich die drei möglichen Strategien des Managements genauer aufdecken bzw. ihr Verhältnis zueinander bestimmen lassen: a) gleichzeitige bilanzpolitische Beeinflussung des handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Ergebnisses (in entgegengesetzte Richtungen), b) bilanzpolitische Steuerung des handelsrechtlichen Ergebnisses, während der steuerrechtliche Abschluss unbeeinflusst bleibt oder c) aktive Gestaltung des steuerrechtlichen Abschlusses, während der externe Abschluss keinen opportunistischen Maßnahmen unterliegt (vgl. Tang und Firth 2011, S. 179).

Für das deutsche, österreichische oder schweizerische Steuersystem gibt es bislang nach Kenntnisstand des Verfassers keine empirische Untersuchung zu dem Informationsgehalt von latenten Steuern bzw. BTd mit Bezug auf EM und die Abschlussqualität (vgl. auch Hundsdoerfer et al. 2008, S. 107). Dadurch, dass die jeweiligen steuerlichen Bemessungsregelungen immer noch stark national geprägt sind, könnten sich hier interessante Abweichungen bei empirischen Analysen des latenten Steueraufwands bzgl. des EM und TM zu den bisher im Ausland durchgeführten Untersuchungen ergeben.

Anmerkungen

- 1 Ebenso könnte aber auch dem verhaltenswissenschaftlichen Ansatz der sog. „funktionalen Fixierung“ gefolgt werden. Diesem Ansatz nach reagieren die Adressaten von Rechnungslegungsinformationen stets mechanisch auf die veröffentlichte Ergebnisgröße, ohne die zugrundeliegenden Erstellungsregeln zu beachten und auszuwerten. Vgl. hierzu auch Chen und Schoderbek (2000, S. 24–25).
- 2 Zu deskriptiv empirischen Feststellungen für IFRS-Bilanzierer in Deutschland s. Weber (2003, S. 155 ff.), Küting und Zwirner (2003), Zwirner et al. (2003), Küting und Zwirner (2005), Küting und Zwirner (2007), Baetge und Lienau (2007), Höfer (2009, S. 210 ff).
- 3 Zu ähnlichen Ergebnissen kommen Yamori und Kobayashi (2007), welche in diesem Zusammenhang auch die Rolle der Wirtschaftsprüfer analysieren. Nachdem der Wirtschaftsprüfer im Jahr 2003 die Werthaltigkeit der DTA der Resona Bank nicht mehr als gegeben ansah, fiel die Eigenkapitalquote auf unter 4 % und die japanische Zentralbank musste einen Rettungskredit gewähren. Vgl. Yamori und Kobayashi (2007, S. 466–468).
- 4 Dass es aufgrund des psychologischen Phänomens des „Anchoring“ in der Praxis doch zu unterschiedlichen Bilanzansätzen kommen kann, weisen Heiman-Hoffman und Patton in einer experimentellen Studie nach. Vgl. Heiman-Hoffman und Patton (1994, S. 1–7).
- 5 Zu ähnlichen Ergebnisse vom australischen Kapitalmarkt s. Chang et al. (2009). Bauman und Bauman (2002) verwenden dagegen ein langes Reaktionsfenster und stellen fest, dass der Markt die Veränderungen in der Valuation Allowance offensichtlich erst verzögert einpreist. Sie schlussfolgern, dass diese Ergebnisbestandteile eine geringwertige „Qualität“ besitzen.
- 6 Behn et al. (1998) können u. a. einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Valuation Allowance und dem steuerbaren Einkommen aus vergangenen Jahren, der zukünftigen Auflösung von zu versteuernden Differenzen, Pensionsrückstellungen und Proxys für das Potential zukünftiger Gewinne und Steuerplanungsstrategien nachweisen. Ähnlich hierzu bestimmen auch Miller und Skinner (1998) als Determinanten der Valuation Allowance u. a. das erwartete zukünftig zur Verrechnung verfügbare steuerbare Einkommen. Jung und Pulliam (2006) weisen

- nach, dass die abgeleiteten Ergebniserwartungen aus der Valuation Allowance auch tatsächlich mit nachgelagerten Ergebnissen im Zusammenhang stehen.
- 7 Als „big bath“ wird ein Szenario bezeichnet, bei welchem ein Unternehmen möglichst viele Aufwendungen in der betrachteten Periode herbeiführt (und möglichst viele Erträge auf folgende Perioden verschiebt) mit dem Ziel die Ertragslage in künftigen Perioden zu verbessern. Vgl. Healy (1985, S. 86).
 - 8 Dabei wird für den negativen Effekt der Valuation Allowance auf das regulatorische Eigenkapital kontrolliert, indem das Tier 1 Kapital als Kontrollgröße in die Regression aufgenommen wird.
 - 9 Es werden hier Unternehmen in die Stichprobe einbezogen, welche einen außergewöhnlichen Anteil an Restrukturierungsaufwendungen und sonstige Wertberichtigungen aufwiesen. Vgl. Christensen et al. (2008, S. 603).
 - 10 Hierzu entwickeln Christensen et al. (2008) ein Prognosemodell für die Determinanten der Valuation Allowance in Anlehnung an Behn et al. (1998) und Miller und Skinner (1998). Anschließend vergleichen sie den prognostizierten Wert der Valuation Allowance mit dem tatsächlichen und bilden eine Rangfolge der Unternehmen anhand der Differenzen. Das obere Drittel wird dann als „big bath“ klassifiziert. Kritisch hierzu Francis (2008, S. 629–630).
 - 11 Dabei werden nur Hinweise auf ergebniserhöhendes EM gefunden. Die bilanzpolitische Nutzung einer Wertberichtigung bei den DTA zur Bildung stiller Reserven („cookie jar reserve“) oder zur Ergebnisglättung kann nicht nachgewiesen werden. Vgl. Herbohn et al. (2010, S. 766).
 - 12 Vgl. zu dem nicht klar definierten Begriff „earnings quality“ Schipper und Vincent (2003), sowie Jonas und Blanchet (2000). Noor et al. (2007) weisen nach, dass das steuerliche Ergebnis von Investoren als Qualitätsindikator für die berichteten Ergebnisse verwendet wird. Hohe Buchwert-Steuerwert-Differenzen wirken sich demnach c.p. negativ auf den Marktwert aus. Vgl. Noor et al. (2007, S. 37).
 - 13 Die steuerlichen Ergebnisse bei der Enron Corporation lagen vor der Insolvenz in den Jahren 1996–1999 um 5,8 Mrd. US\$ unter den berichteten Ergebnissen. Enron gelang es bspw. für die externe Rechnungslegung in Zusammenarbeit mit der Citygroup Verbindlichkeiten als Umsätze zu deklarieren. Für steuerliche Zwecke wurden diese Energieumsätze jedoch als Kredite behandelt. Vgl. hierzu Sapsford und Beckett (2002) zitiert in Ettredge et al. (2008, S. 2).
 - 14 Problematisch ist dabei zu sehen, das BTD auch als Proxy für die Komplexität eines z. B. multinationalen Unternehmens gesehen werden können. Die Komplexität des zu prüfenden Unternehmens determiniert wiederum Prüfungsrisiko, Prüfungsumfang und Prüfungskosten. Vgl. Hanlon und Krishnan (2006, S. 4).
 - 15 Eine umfassende Analyse der Möglichkeit vom handelsrechtlichen Ergebnis auf das steuerrechtliche zu schließen, findet sich bei Hanlon (2003, S. 831–863).
 - 16 Mahenthiran, Blanco und Cademartori können dies für Beobachtungen in Chile und Malaysia dagegen nicht bestätigen. Vgl. Mahenthiran et al. (2008, S. 14).
 - 17 Strenggenommen verwenden Phillips et al. (2004) die Veränderung in der Nettosteuerlatenz, um zum latenten Steueraufwand überzuleiten. Zu begründen ist dies mit den entsprechenden Anhangsangaben des SFAS No. 109 für die einzelnen Komponenten des Änderungsbetrags in der Bilanz. Der latente Steueraufwand kann sich aufgrund von erfolgsneutral gebuchten Wertänderungen unterscheiden, weshalb letztere als Kontrollvariable in die Regression Eingang finden. Vgl. Phillips (2004, S. 44).
 - 18 Die Aussagefähigkeit der Studie ist insoweit begrenzt, als unterstellt wird, dass bereits die ETR des dritten Quartals manipuliert wurde oder wenn davon ausgegangen wird, dass Unternehmen gleichzeitig die Analystenprognosen im Voraus beeinflussen. Vgl. Dhaliwal et al. (2004, S. 439).

-
- 19 Darüber hinaus wird gezeigt, dass relativ hoher latenter Steueraufwand im Jahr vor der Fraud-Überführung ebenfalls die Fraud-Wahrscheinlichkeit erhöht. Eine Zeitreihenanalyse zeigt, dass der latente Steueraufwand in den Jahren vor dem Fraud-Fall ansteigt, im Fraud-Jahr den Höhepunkt erreicht und danach abnimmt. Vgl. Ettredge et al. (2008, S. 28).
- 20 Erickson et al. (2004) ermitteln, dass durchschnittlich 11 % zusätzliche Steuern gezahlt wurden, um die Falschdarstellungen im Ergebnis zu decken. Vgl. Erickson et al. (2004, S. 403).

Anhang

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Beaver und Dukes (1972)	Sind lat. Steuern wertrelevant?	1963–1967: 123 an der NYSE gelistete UN Datenbanken: CRSP, Compustat	Earnings Return Model: Schätzung der abnormalen Renditen (Aktienpreis) und unerwarteten Ergebnisse (Jahresabschluss) durch OLS-Regressionsanalysen. Die Periodenergebnisse werden 1) als Nachsteuerergebnis inkl. lat. Steuern, 2) als Nachsteuerergebnis exkl. lat. Steuern und 3) als CF getestet	Die veröffentlichten Ergebnisse inkl. lat. Steuern sind am stärksten mit dem Aktienkurs korreliert; der CF am wenigsten. Schlussfolgerung: Lat. Steuern sind bewertungsrelevant. Bei unterstellter Markteffizienz entsprechen die Nachsteuerergebnisse inkl. lat. Steuern am besten den Informationen, welche vom Markt zur Bewertung von Unternehmensanteilen benötigt werden. Eine lat. Steuerabgrenzung ist demnach für eine investorenorientierte Rechnungslegung zielführend
Givoly und Hayn (1992)	Werden DTL vom Markt als Verbindlichkeiten interpretiert?	1986: 1.348 US-UN Datenbanken: CRSP, Compustat	Ereignisstudie: OLS-Regression: AV: Abnormale Renditen bei Ankündigungen zur Unternehmenssteuerreform. UV: Δ DTL, Wachstumsrate der DTL, Verlustwahrscheinlichkeit, Bemessungsgrundlageneffekte der Steuerreform u. a.	Die Reduktion der Steuersätze um 12 % erhöhte den Firmenwert der untersuchten UN im Verhältnis zu den bilanzierten DTL. Der Effekt ist umso schwächer, je höher die Wachstumsrate der DTL und die Verlustwahrscheinlichkeit eines UN ist Schlussfolgerung: Investoren betrachten DTL als „echte“ Verbindlichkeiten und diskontieren diese in Abhängigkeit von der Laufzeit und der Wahrscheinlichkeit der Realisierung
Chaney und Jeter (1994)	Enthalten Veränderungen in DT wertrelevante Informationen? Kann von dem lat. Staufw. auf EM geschlossen werden?	1969–1977: 191–973 US-UN p. a. Datenbanken: CRSP, Compustat	OLS-Regression: AV: \emptyset Aktienrendite. UV: unerwartetes Ergebnis (ohne lat. Steuern), unerwartete Veränderungen der DTL, Marktrendite Erweiterung: UV: Indikatorvariable für Varianz der Δ DTL größer als Median, u. a.	1) Aktienkurs und lat. Staufw. sind negativ korreliert 3) Aktienkurs reagiert stärker auf Ergebnisse bei UN, welche weniger volatile lat. Steueranteile in der Vergangenheit aufwiesen Schlussfolgerungen: Der Markt sieht in lat. Steuern Informationen über EM. Ein schwankender lat. Staufw. lässt auf geringere „Qualität“ der berichteten Ergebnisse schließen

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Heiman-Hoffman und Patton (1994)	Führen die unterschiedlichen Ermittlungsweisen der Wertberichtigung auf DTA zu abweichenden Ansätzen? Verhaltenswissenschaftliche Fragestellung	Experiment: 84 US-Wirtschaftsprüfer mit durchschnittlich 3,2 Jahren Berufserfahrung	Quantitative Analyse der im Experiment bearbeiteten Fallstudien	Bei der Bestimmung des wahrscheinlich realisierbaren Betrags der DTA wird bei dem Impairment-Ansatz mittels VA durchschnittlich ein höherer Betrag angesetzt als wenn der Affirmative-Ansatz mit gleicher Wahrscheinlichkeitsgrenze angewandt wird Es wird keine Aussage über die Vorziehungswürdigkeit einer der beiden Methoden gemacht, lediglich die unterschiedlichen Ergebnisse anhand psychologischer Effekte (Anchoring) erklärt
Daley (1995)	Dienen lat. Steuern der besseren „Performance“-Messung bei UN?	1968–1986: 14.341 UN-jahresbeobachtungen am US-Kapitalmarkt. Datenbank: Compustat	OLS-Regressionen (pooled, time series, cross section). AV: Aktienrendite. UV: Nachsteuerergebnis, Ergebnis ohne lat. Steuern, u. a.	Das Ergebnis nach lat. Steuern ist stärker mit der Wertpapierrendite korreliert als das (fiktive) Ergebnis exklusive lat. Steuern. Für sich genommen besteht ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen dem lat. Steueraufwand und der Aktienrendite Schlussfolgerung: DT verbessern das Ergebnis als Performance-Kennzahl
Amir et al. (1997)	Frage nach der Wertrelevanz einzelner Komponenten lat. Steuern	1992–1995: USA Fortune 500 (exkl. Finanzbranche und öffentliche UN) Daten manuell erhoben und Datenbank (Compustat)	Regressionsanalyse basierend auf dem Residualgewinnmodell von Feltham und Ohlson (1995): Die Entstehungsursachen lat. Steuern werden in sieben Komponenten unterteilt und jeweils auf ihre Wertrelevanz für den Marktwert des Eigenkapitals untersucht	Der Kapitalmarkt bewertet DTL in Abhängigkeit von der erwarteten Aufösung. Demnach seien die Ursachen für die gebildeten lat. Steuern bewertungsrelevant (z. B. Wertrelevanz von DTL auf Abschreibungsunterschiede gering; bei DTL aufgrund Restrukturierungs-aufwendungen höher). DTA auf VV sind negativ korreliert mit dem Unternehmenswert Schlussfolgerung: Fehlende Diskontierung führt zur Überbewertung von DTL; Investoren sehen DTA auf VV nicht als werthaltig an

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Cheung et al. (1997)	Dienen lat. Steuern der Prognose von Nachsteuer-Cashflows und sind somit entscheidungsnützlich?	1975–1994: 51.819 US-UN-jahresbeobachtungen Datenbank: Compustat	Schritt: Test der Prognosefähigkeit der tatsächlichen Steuerzahlung und des lat. Staufw. (UV) für spätere Steuerzahlungen (AV) mittels OLS-Regression Schritt: Einfügung lat. Steuern in das Cash Flow-Prognosemodell von Lorek und Willinger (1996) und Schätzung mittels OLS	Der Steueraufwand inkl. lat. Steuern ermöglicht eine bessere Prognose künftiger Steuerzahlungen als die tatsächlichen Steuerzahlungen einer Periode Lat. Steuern verbessern die Schätzgenauigkeit der Cashflow-Prognosegleichung Schlussfolgerung: Interperiod tax allocation liefert entscheidungsnützliche Informationen (Kosten der Informationserstellung bleiben unberücksichtigt)
Ayers (1998)	Vergleich des SFAS No. 109 und der Vorgängerregelung APB No. 11 hinsichtlich der jeweiligen Wertrelevanz	1992–1993: 1) Sample 988; 2) Sample 498 US-UN Datenbank: Compustat	OLS-Regressionsanalyse: AV: Marktwert des EK zum Bilanzstichtag. UV: DTA, DTL, VA, Steuersatzänderungseffekt und andere Buchwerte	Generell führen die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des SFAS No. 109 zu einer Verbesserung der Informationsrelevanz bei der Berichterstattung über lat. Steuern Der separate Ausweis aktiver lat. Steuern ist wertrelevant Die VA bei DTA enthält wertrelevante Informationen Die Liability-Methode liefert relevantere Informationen als die Deferred-Methode
Behn et al. (1998)	Determinantenbestimmung der VA	1993: 322 notierte US-UN Daten manuell erhoben und Datenbank (CD-Disclosure)	Univariate t-Tests und multivariate OLS- und Tobit-Regressionsanalyse	Statistisch signifikanten Einfluss auf den relativen Betrag der VA haben: Steuerbares Einkommen aus vergangenen Jahren, zukünftige Auflösung von zu versteuernden Differenzen, bestimmte Ursachen von temporären Differenzen, Pensionsrückstellungen, das Potential zukünftiger Gewinne und Steuerplanungsstrategien Schlussfolgerung: Die in SFAS No. 109 genannten Anhaltspunkte zur Determinierung der VA werden von den Bilanzierenden berücksichtigt

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Lee (1998)	Diskontieren Investoren die lat. Steueraufwendungen bei der Unternehmenswertermittlung?	1985–1991: 3.280 US-UN-jahresbeobachtungen (unbalanced panel) Datenbank: Compustat	Earnings Return Model: Pooled Panelregression (fixed effects). AV: Aktienpreisänderung. UV: Ergebnis vor lat. Steuern, geschätzter Barwert des lat. Steueraufwands, Abzinsungsbetrag des lat. Steueraufw., Dividende pro Aktie, u. a.	Der lat. Staufw. steht in keinem statistisch signifikanten Zusammenhang zur Aktienpreisänderung. Der diskontierte lat. Staufw. hat jedoch signifikanten negativen Einfluss. Der Differenzbetrag aus lat. Staufw. und diskontierten lat. Staufw. wird vom Markt ignoriert Schlussfolgerung: Der Barwert der DTL besitzt einen besseren Informationsinhalt
Miller und Skinner (1998)	Determinantenbestimmung der VA. Wird die VA zu EM-Zwecken genutzt?	1992–1993: Selektive Auswahl von 200 US-UN mit relativ großem Anteil an DTA Datenbank: Compustat, I/B/E/S	OLS-Regressionsanalyse: AV: Level der VA und Δ VA. UV: Proxys für die Gewinnaussichten der UN	Die Höhe der Wertberichtigung auf DTA hängt von der Höhe des Nettobetrags der DTA, dem erwarteten zukünftig zu steuernden Einkommen und dem Anteil an DTA auf steuerliche VV ab Empirisch festgestellte Determinanten sind konsistent mit den Aktivierungsvoraussetzungen von DTA. Keine Hinweise auf EM
Visvanathan (1998)	Wird die VA zu EM-Zwecken genutzt?	1992–1994: 198, 402 und 420 US-UN aus S&P 500 Daten manuell erhoben und Datenbank (Compustat)	OLS-Regressionsanalyse: AV: Δ VA. UV: Tatbestands-voraussetzungen aus SFAS No. 109 als KontrollIV; Änderungen des Ergebnisses exkl. der VA; Leverage- und Performance -Kennzahlen	Die Ergebnisse geben keinen Hinweis auf EM mittels der VA bzgl. Gewinnglättung, Beeinflussung des Verschuldungsgrades oder Anreize aus rechnungslegungs-basierten Vergütungsplänen

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Amir und Sougiannis (1999)	Wie bewerten Analysten und Investoren die Informationen aus DTA auf VV?	Gleicher Datensatz wie Amir et al. (1997) ergänzt um Analystenprognosen und Aktienpreise aus der I/B/E/S -Datenbank	Analysts earnings prediction model (APM): AV: Barwert der erwarteten abnormalen Renditen. UV: adjustierter Buchwert des EK, aktuelle abnormale Renditen, DTA, u. a. Equity valuation model (EVM): adjustiertes F&O-Modell und OLS-Regression	Im APM ist der Koeffizient von DTA nicht sig. verschieden von Null. Prognosefehler der Analysten bei UN mit steuerlichen VV sind größer als bei Firmen ohne VV Im EVM besteht ein sig. pos. Zusammenhang zu den DTA. Die VA liefert einen negativen Wertbeitrag Schlussfolgerungen: Analysten bewerten Gewinne von UN mit VV als weniger nachhaltig. Analysten schenken dem negativen „Informationseffekt“ höhere Beachtung als dem positiven „Bewertungseffekt“. Die Informationen aus DTA auf VV werden von den Analysten nur unzureichend ausgewertet. Investoren preisen DTA auf VV ebenso wie andere Vermögenswerte in den Marktwert des UNs ein („Bewertungseffekt“). Der negative Wertbeitrag der VA zeigt aber, dass der Markt auch den „Informationseffekt“ berücksichtigt
Bauman et al. (2001)	Inwiefern wird die VA des SFAS No. 109 für EM-Zwecke genutzt?	1995–1997: 122 UN-jahresbeobachtungen der US-Fortune 500 Daten manuell erhoben	Mittelwerttests bei jeweils dichotomer Aufteilung der Stichprobe	Der Ergebniseffekt von Wertberichtigungen auf DTA ist nicht immer eindeutig durch die geforderten Angabepflichten ermittelbar. Der Betrag der Wertberichtigung in der <i>tax reconciliation</i> eignet sich grds. besser als der ausgewiesene Betrag in der VA, um EM aufzudecken. Es können aber keine systematischen Hinweise auf die EM-Hypothesen in den Querschnittsdaten gefunden werden. Lediglich in Einzelfällen besteht eine starke Vermutung, dass die VA manipulativ verwendet wurde, um bestimmte bilanzpolitische Ziele zu erreichen

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Burgsthaler et al. (2002)	Wird die VA dazu benutzt Verluste zu vermeiden (EM-Hypothese)?	1993–1998: 482 US-UN-jahresbeobachtungen (keine Finanzindustrie) Datenbank: Compustat	OLS-Regression: AV: Δ VA, UV: UN mit Gewinnen oder Verlusten nahe an null, Kontrolle V. für zukünftigen steuerbaren Gewinn, u. a.	UN mit relativ kleinen Gewinnen haben c.p. die VA sig. mehr reduziert als UN mit relativ geringen Verlusten. Gleiches Ergebnis für UN, bei denen die Reduktion der VA allein für den Übergang von einem negativen zu einem positiven Ergebnis verantwortlich ist Schlussfolgerung: Die VA wird zu EM- Zwecken genutzt
Bauman und Bauman (2002)	Unterschiedet sich die Determinantenbestimmung bei der Abnahme und Zunahme der VA? Wie ist die „earnings quality“ von diesen Wertänderungen?	1993–1995: 887 US-UN-jahresbeobachtungen, welche DTA angesetzt hatten und Angaben zu Wertberichtigungen machten Datenbanken: Compustat, CRSP, Disclosure	OLS-Regressionen: Modell 1: AV: Δ VA, UV: Δ ROA, Δ DTALC, nachgelagerte EBT, u. a. Modell 2: AV: Aktienrendite (verschiedene Zeitfenster), UV: EPS, Δ EPS, Δ VA (Zunahme), Δ VA (Abnahme), u. a.	Eine Zunahme der Wertberichtigungen auf DTA steht in einem stark Zusammenhang mit den in SFAS 109 genannten Anzeichen, die eine solche vermuten lassen. Eine Verringerung der VA ist weniger stark mit den Indikatoren korreliert Schlussfolgerung: Die Rückgängigmachung einer Wertberichtigung auf DTA beruht auf positiven Anzeichen und unterliegt einem höheren Ermessensspielraum Δ VA ist nicht mit aktuellen und vergangenen Aktienrenditen korreliert, steht jedoch in einem stat. sig. Zusammenhang zu den Aktienrenditen des Folgejahres Schlussfolgerung: Die Wertberichtigungskomponente aus DTA im Ergebnis weist eine geringwertige „earnings quality“ auf

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Kumar und Visvanathan (2003)	Sind die Informationen aus der VA entscheidungsnützlich? Nutzt der Markt die impliziten Managementprognosen in der VA für die Investitionsentscheidung?	1994–1998: 136 „News Disclosures“ zu Wertberichtigungen auf DTA (106 UN) Datenbanken: Lexis-Nexis, Compustat, CRSP	Event Studie, OLS-Regression: 1. Schritt: Regression CAR auf ΔVA und Kontrollvariablen (unexpected earnings) 2. Schritt: Regression CAR auf Determinanten der ΔVA , unerwartete Ergebnisse, zukünftige Renditen und Indikatorvariable für UN mit VA	Negative Reaktion des Kapitalmarkts auf Ankündigungen von Wertberichtigungen in der VA werden belegt. Auf andere unerwartete Informationseffekte wird kontrolliert Schlussfolgerung: Die VA liefert den Investoren neue und nützliche Informationen Die Veränderung der VA hat eine Anpassung der Gewinnerwartungen der Marktteilnehmer für bis zu 4 Quartale zur Folge Schlussfolgerung: Der Markt versteht die Rechnungslungsvorschriften für DTA und weiß die Informationen zu nutzen
Phillips et al. (2003)	Dient der lat. Staufw. dazu EM zu identifizieren?	1994–2000: 2.254–2.785 US-UN sowie die jeweiligen Analysten-prognosen Datenbanken: Compustat, I/B/E/S	Probit-Regression: AV: EM als dichotome Zustandsvariable. UV: lat. Staufw., andere EM-Indikatoren, operativer CF und Industriedummies	Der lat. Staufw. besitzt einen zusätzlichen Nutzen und eignet sich teilweise sogar besser als herkömmliche EM-Indikatoren, wie „abnormal accruals“ (Jones-Model) dazu um EM i. S. v. Verlustvermeidung und Gewinnglättung zu identifizieren. „Total accruals“ hingegen sind ebenfalls ein geeigneter Proxy. Hinsichtlich der Identifizierung von EM bei der Erfüllung von Analystenprognosen konnte der lat. Staufw. nicht dienen
Schrand und Wong (2003)	Wird die VA bei der Einführung durch SFAS No. 109 und in den Folgejahren von Banken zu EM-Zwecken genutzt?	Teil 1: 1993: 235 US-amerikanische Banken, welche SFAS No. 109 erstanwandten Teil 2: 1993–1998: 190 UN-jahresbeobachtungen (Banken) Daten manuell erhoben und Datenbanken: Compustat und I/B/E/S	Teil 1: Probit-Regression und lineare OLS-Regression: AV: VA als binäre Variable bzw. als relativer Betrag. UV: EM-Indikatoren, Tier 1 Kapital, Entstehungsursachen der DTA, Proxy für Verrechnbarkeit Teil 2: OLS-Regression. AV: ΔVA . UV: EM-Indikatoren, KontrollIV	Banken mit hoher Eigenkapitalausstattung bilden bei der Erstanwendung des SFAS No. 109 höhere Wertberichtigungen auf DTA. Schlussfolgerung: Diese Banken können es sich leisten, „stille Reserven“ zu legen, um diese in Zukunft gewinnbringend durch eine Wertaufholung aufzulösen Der ermessensbehaftete Teil der VA steht im stat. sign. Zusammenhang mit den Abweichungen des erwarteten von den tatsächlichen Nachsteuergewinnen (Vorperioden u. Analystenprognosen). Schlussfolgerung: VA wird zu EM-Zwecken genutzt

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Bauman und Das (2004)	Werden die Informationen über zukünftige Gewinnerwartungen aus den DTA und der VA bei der Bewertung von Internetfirmen verwendet?	1999–2000: 176 US-Internetfirmen Datenbanken: S&P's Research Insight, Dreyfus Brokerage Services, PC Data	SUR- und OLS Regressionen: AV: Price-to-Book-Ratio. UV: IndikatorV. DTA voll wertberichtigt (0/1) und DTA nicht oder teilweise wertberichtigt (0/1), um DTA adjustierter relative Buchwert, diverse andere KontrollV	DTA-IndikatorV. sind mit Aktienpreis positiv korreliert Nach der Marktkorrektur im Jahr 2000 ist der Zusammenhang stärker Schlussfolgerung: Investoren nutzen die Informationen über zukünftig zu erwartende Gewinne in den bilanzierten DTA und der VA in ihrem Bewertungsprozess
Chao et al. (2004)	Wird die VA zu EM-Zwecken genutzt?	1996–2000: 2.145 US-UN-jahresbeobachtungen, Keine regulierten Industrien Datenbanken: Compact Disclosure, Compustat, Lexis-Nexis	Univariate (t-Tests, Mann-Whitney U -Test) und multivariate Tests (OLS): AV: log. VA. UV: Leverage, Größe, IndikatorV. (Bonusplan basiert auf Gewinngrößen), negatives Vorsteuerergebnis, u. a.	Die Proxis für EM-Motivationen bei Kreditvergabeklauseln, Managementbonusplänen, politischen Kosten und Gewinnglättung haben keinen stat. sig. Einfluss auf die Veränderungen in der VA Die Ergebnisse liefern jedoch Hinweise auf EM im Rahmen der „Big Bath Accounting“-Hypothese
Dhaliwal et al. (2004)	Wird der Steueraufwand von UN genutzt, um Analystenzielvorgaben zu erreichen (EM-Hypothese)?	1986–1999: 4.656 US-UN-jahresbeobachtungen Datenbanken: Compustat, I/B/E/S und nicht öffentliche Steuererklärungsdaten	OLS-Regression: AV: Veränderung der ETR vom 3. zum 4. Quartal. UV: Verfälschung der EPS-Prognose (Betrag und IndikatorV.), unerwartete Ergebnisbestandteile, lat. Staufw., Accruals, u. a.	Bei einem niedrigeren Vorsteuerergebnis als von Analysten prognostiziert ist ein deutliches durchschnittliches Abfallen der ETR vom 3. zum 4. Quartal feststellbar. Schlussfolgerung: Ertragsteueraufwand wird zum EM benutzt. Im umgekehrten Fall (Übertreffen der erwarteten Ergebnisse führt zu Anhebung der ETR) wiesen die Ergebnisse zwar das erwartete Vorzeichen auf, jedoch nicht auf einem stat. sig. Niveau

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Gordon und Joos (2004)	Wird der Partial Allocation Ansatz in UK dazu genutzt, EM zu betreiben oder erfolgt die Abgrenzung nach tatsächlichen ökonomischen Gesichtspunkten?	1993–1998: 3.912 UK-UN-jahresbeobachtungen (809 Nicht-Finanzunternehmen) Datenbank: Datastream	OLS-Regressionen: Test 1: AV: Saldo nicht abgegrenzter lat. Steuern auf temporäre Differenzen (Betrag und Veränderung im Jahresvergleich). UV: operative Determinanten (z. B. Verluste in der Vergangenheit, Kapitalintensität) und opportunistische Anreize (Proxys für Leverage und Gewinnglättung) u. a. KontrollV Test 2: AV: Δ Summe aller angesetzten und nicht bilanzierten lat. Steuern in einem dreijährigen Zeitraum. UV: Δ DT, Δ nicht angesetzte DT, u. a. Test 3: AV: Profitabilitätsmaß in $t+n$ (EBITDA, op. CF, u. a.). UV: Profitabilitätsmaß in t , Δ bilanzierte DT, Δ nicht bilanzierte DT, u. a.	Die nicht abgegrenzten lat. Steuern stehen mit der Eigenkapitalquote und Proxys für zukünftige Gewinne in sig. Zusammenhang, nicht jedoch mit der Veränderung im Vorsteuerergebnis der laufenden Periode Schlussfolgerung: Manager nutzen den Ermessensspielraum bei der Partial Allocation zu EM auf bilanzieller Ebene, nicht jedoch um Erfolgsgrößen zu beeinflussen. Die zukünftige Veränderung aller potentiell zu erfassenden Steuerlatenzen ist mit der Veränderung der bilanzierten lat. Steuern korreliert. Die nicht bilanzierten lat. Steuern stehen in einem sig. pos. Verhältnis zu Profitabilitätskennzahlen der Folgeperioden Schlussfolgerung: Lat. Steuern aus dem Partial Allocation -Ansatz liefern nützliche Informationen, um die Auflösungszeitpunkte der lat. Steuern und die Profitabilität eines UN zu prognostizieren

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Holland und Jackson (2004)	Wird der Partial Allocation Ansatz in UK dazu genutzt, EM zu betreiben?	1990–1996: 58 an der London Stock Exchange gelistete UN Daten manuell erhoben und Datenbank (Datastream)	OLS-Regression und robuste Schätzverfahren (iteratively re-weighted least squares, bounded influence estimator): AV: Über- bzw. Unterbewertungsanteil lat. Steuern. UV: diverse EM-Proxys	Die Mehrheit der UN in der Stichprobe haben die DTL eher überbewertet als unterbewertet Der Ermessensspielraum beim Ansatz lat. Steuern innerhalb des Partial Allocation –Ansatzes wird genutzt, um EM zu betreiben hinsichtlich der Vermeidung von Verlusten, dem Übertreffen von Vorjahresergebnissen sowie der Ergebnisverbesserungen nach Ausgabe von Eigenkapitaltiteln
Phillips et al. (2004)	Welche Komponenten des lat. Staufw. indizieren EM?	1994–2000: 396 US-UN-jahresbeobachtungen; exkl. Finanzbranche und besonders regulierte Industrien; exkl. UN mit M&A-Transaktionen Datenbank: Compustat	Probit-Regression: AV: EM als dichotome Zustandsvariable. UV: Veränderung der Nettosteuerlatenz aufgliedert nach den Entstehungsursachen, andere EM-Indikatoren, operativer CF und Industriedummies	Der Betrag der Veränderung in der Nettosteuerlatenz bietet keinen zusätzlichen Nutzen gegenüber auf Accruals basierenden Indikatoren, um EM aufzudecken. Allerdings ist ein Teilbetrag, nämlich die Veränderung lat. Steuern auf temporäre Differenzen bei „accruals and reserves“ eine signifikante Variable, um wahrscheinliches EM (i. S. von Verlustvermeidung) zu erklären. Wenn für zukünftige steuerbare Gewinne und andere Bestimmungsfaktoren kontrolliert wird, dient die AVA nicht der Erklärung des EM-Indikators Schlussfolgerung: Lat. Steuern können zwar aufgrund der Beziehung zu den zugrundeliegenden Sachverhalten teilweise EM aufdecken, werden jedoch nicht selbst zum EM verwendet

(Fortsetzung)

Hanlon (2005)	Dienen BTD als Indikatoren für nachhaltige Ergebnisse? Werden diese Differenzen von Investoren verwendet, um nachhaltige Ergebnisbestandteile zu prognostizieren?	1994–2000: 14.106 US-UN-jahresbeobachtungen, exkl. Finanzindustrie Datenbanken: CRSP, Compustat	OLS-Regression: AV: Vorsteuerergebnis in $t = 1$. UV: Vorsteuerergebnis in $t = 0$. Indikator V. für UN mit relativ großen BTD (negativ und positiv)	UN mit großen BTD (sowohl positive als auch negative) weisen im Folgejahr weniger nachhaltige Nachsteuerergebnisse aus als UN mit geringen Unterschieden. Schlussfolgerung: Große Abweichungen vom Steuerergebnis deuten auf geringe Qualität der berichteten Ergebnisse im Jahresabschluss hin. Investoren nutzen grds. die Informationen aus BTD bzw. lat. Steuern, um die Beständigkeit der Ergebnisse abzuschätzen. Große Differenzen werden als Warnsignal für schlechte Qualität der Ergebnisgrößen gewertet
Frank und Rego (2006)	Wird die VA zu EM-Zwecken genutzt?	1993–2002: 2.243 US-UN-jahresbeobachtungen Datenbanken: Compustat, I/B/E/S	OLS-Regressionen: AV: ermessensbehafteter Teil der ΔVA (Residuen der VA-Determinanten). UV: diverse EM Indikatoren	ΔDTA auf VV, Δ sonstige DTA, ΔDTL , ΔEPS der Beobachtungsperiode, ΔEPS der Folgeperiode sind Determinanten der Wertänderung der VA Der ermessensbehaftete Teil der Wertänderung in der VA ist mit dem durchschnittlichen Analystenprognosen für die beobachtete Periode korreliert. Kein stat. sig. Zusammenhang besteht zwischen der AV und den Vorjahresergebnissen Schlussfolgerung: Die VA wird in Abhängigkeit von der jeweiligen Industrie und dem Ausmaß bereits zuvor bilanzpolitisch gesteuerter Ergebnisse dazu verwendet, Analystenerwartungen zu bedienen
Hanlon und Krishnan (2006)	Verwenden Abschlussprüfer die Informationen aus BTD bzw. lat. Staufw. bzgl. der Abschlussqualität in ihrer Risikobeurteilung?	2000–2003: 9.170 US-UN-jahresbeobachtungen Datenbank: Compustat	OLS-Regressionsanalysen: Modell 1: AV: Prüfungsgebühren. UV: BTD und diverse KontrollIV Modell 2: AV: Prüfungsurteil. UV: BTD und diverse KontrollIV Modell 3: AV: Prüferwechsel. UV: BTD und diverse KontrollIV	BTD haben sig. pos. Einfluss auf Prüfungsgebühren Je größer BTD, desto höher die Wahrscheinlichkeit für ein eingeschränktes Prüfungsurteil. Je größer BTD, desto höher die Wahrscheinlichkeit für einen Prüferwechsel Schlussfolgerungen: BTD enthalten Informationen, welche der Abschlussprüfer innerhalb seiner Risikobeurteilung nutzt (Abschlussqualität, EM, aggressives Steuermanagement)

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Jung und Pulliam (2006)	Enthält die VA (interne) Informationen über zukünftige Ergebnisse/Cashflows?	1994–2002: 90–165 US-UN-jahresbeobachtungen Datenbanken: PR, Newswire, Lexis-Nexis	OLS-Regressionen: AV: Ergebnisse bzw. CF in $t + 1$ bzw. $t + 2$. UV: Δ VA, Ergebnis vor VA, CF und div. KontrollV	Neben dem aktuellen Ergebnis und CF ist Δ VA in allen Modellen (einjährige und zweijährige Ergebnis- und CF-Prognose) eine sig. Determinante der nachgelagerten Ergebnisse bzw. CF Schlussfolgerung: Die VA enthält „private“ Einschätzung des Managements über zukünftige Entwicklung des UN, welche nicht in anderen Abschlusszahlen extern kommuniziert werden, und eignet sich demnach zu Prognosezwecke
Christensen et al. (2008)	Wird die VA zu EM-Zwecken genutzt?	1996–1998: 444 US-UN, welche sog. „special charges“ von über 10 % der Bilanzsumme und eine VA aufwiesen. Zzgl. 444 Kontroll-UN Datenbanken: Lexis-Nexis, Compustat, EDGAR	OLS-Regression in Modell 1: Bestimmung der Determinanten der VA wie in Behn et al. (1998) und Miller und Skinner (1998) (Prognosemodell) Diverse t-Tests in Modell 2: Ermittlung der Abweichung der einzelnen VA von den geschätzten Parametern aus Modell 1 (ermessensbehafteter Anteil) und Aufteilung des Samples in UN mit kleinerer VA als erwartet und größer VA als erwartet	UN mit kleinerer VA als erwartet unterschieden sich nicht sig. von UN mit größerer VA als erwartet („big bath firms“) hinsichtlich dem relativen Umkehrungsbetrags der Wertberichtigung in den Folgeperioden. UN, welche in den Folgeperioden die Wertberichtigung rückgängig machten, befanden sich auch in einer besseren finanzielle Lage Schlussfolgerungen: Die VA wird nicht zu EM im Sinne von „big bath accounting“ genutzt. Die VA wird grundsätzlich nach den tatsächlichen ökonomischen Gegebenheiten gebildet. Das Management verwendet dazu „private“ Informationen
Ettredge et al. (2008)	Eignen sich lat. Steuern um Ergebnissfälschdarstellungen (earnings fraud) zu identifizieren?	65 US-UN, welche des Frauds überführt wurden und ein positives Einkommen vor Steuern aufwiesen. Ermittelt aus SEC's Accounting and Auditing Enforcement Releases (AAER). Zzgl. 65 Kontroll-UN	Logistische Regression: AV: Fraud-UN (0/1). UV: lat. Staufw., discretionary accruals, Auditor, FK-quote, FK-bedarf, Δ operative CF, Proxys für Wachstum u. a.	UN mit relativ hohem lat. Staufw. besitzen eine höhere Wahrscheinlichkeit Fraud in dem Jahr begangen zu haben. Relativ hoher lat. Staufw. im Jahr vor der Fraud-Überführung erhöht ebenfalls die Fraud-Wahrscheinlichkeit Die Zeitreihenanalyse zeigt, dass der lat. Staufw. in den Jahren vor dem Fraud-Fall ansteigt, im Fraud-Jahr den Höhepunkt erreicht und danach abnimmt

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Skinner (2008)	War die Einführung der Standards zur Bilanzierung von DTA in Japan eine indirekte Staatshilfe für Banken in der Krise? Wurde das Ermessen bei der Bilanzierung von den Banken dazu genutzt um regulatorische Eigenkapitalanforderungen zu erfüllen?	1998–2003: 86 der größten japanische Banken gemessen an Bilanzsumme Datenbank: Compustat	Diverse t-Tests: Vergleich der aus dem Ansatz der DTA zu erwartenden Vorsteuergewinne der Folgejahre mit den tatsächlich angefallenen Vorsteuergewinnen OLS-Regressionen: AV: DTA bzw. VA bzw. NetDTA. UV: Regulatorisches EK (Tier 1), KontrollIV. (DTALC, Verlusthistorie, u. a.	DTA sind stat. sig. mit der Verlusthistorie der Banken korreliert. VA steht mit der aktuellen, vergangenen und zukünftigen Profitabilität der Banken in einem sig. Zusammenhang. VA und Tier 1-Kapital stehen in einem sig. positiven Zusammenhang Schlussfolgerungen: Einerseits orientiert sich das Bilanzierungsverhalten an den vorgegebenen Standards und Indizien zur Realisationswahrscheinlichkeit. Andererseits haben die Banken die DTA-Bilanzierung auch dazu genutzt, die Eigenmittelanforderungen zu erfüllen. 15 von 86 untersuchten Banken hätten ohne DTA nicht mehr die Mindestkapitalanforderungen erfüllt
Chang et al. (2009)	Sind DTA und DTL (Bilanzposten und Veränderungen in der Ergebnisrechnung) abgegrenzt nach dem erfolgsorientierten Ansatz wertrelevant?	2002–2004: 478 UN-jahresbeobachtungen, gelistet an der Australian Stock Exchange Datenbanken: Aspect FinAnalysis, Connect4, CRIF	Price-Earnings-Model und Level-Model (F&O). OLS-Regressionen: UV: DTL, DTA, DTALC, unrecognized DTA, Verlustjahr-IndikatorV, div. KontrollV	DTA bzw. ΔDTA haben in beiden Modellen positiven Einfluss auf Unternehmenswerte bzw. Renditen DTL weisen keinen stat. sig. Zusammenhang zu Marktwerten auf. ΔDTL stehen in schwachem Zusammenhang zu Aktienrenditen. Nicht bilanzierte DTA sind negativ mit dem Marktwert korreliert. Bei Verlustjahren ist der Effekt stärker Schlussfolgerungen: Markt betrachtet DTA als Vermögenswerte mit wahrscheinlichem zukünftigen Nutzenzufluss. Aufgrund der unsicheren Auflösung wird der DTL nur wenig bis kein Wert beigemessen. Nicht angesetzte DTA und deren Veränderungen stellen einen Indikator für künftige Gewinne dar (Informationseffekt)

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Crabtree und Maher (2009)	Welchen Einfluss haben BTD bzw. DT auf Kreditrankings?	1994–2004: 1.843 US-UN (keine Finanzindustrie) mit neu herausgegebenen Kreditanleihen von Moody's Datenbank: Compustat, CRSP	Logistische Regression: AV: Bondratings (1–30). UV: IndikatorV: unteres (negatives) Quantil lat. Steuern, IndikatorV: oberes (positives) Quantil lat. Steuern, diverse KontrollV	UN, welche innerhalb ihrer Industrie in das obere oder untere Quartil gemessen an lat. Steuern in der Ergebnisrechnung bzw. BTD fallen, haben ein schlechteres Bondrating Schlussfolgerung: Lat. Steuern signalisieren die Intensität des Steuermanagements. Sowohl eine zu aggressive wie auch eine zu zurückhaltende Steuerbilanzpolitik hat negativen Einfluss auf das eingeschätzte Ausfallrisiko von Ratingagenturen
Ayers et al. (2010)	Welchen Einfluss haben BTD bzw. DT auf Kreditrankings?	1994–2004: 3.132 US-UN-jahresbeobachtungen, keine Finanz- und Versorgungsindustrie Datenbanken: Compustat, CRSP	Geordnete logistische Regression: AV: Veränderung des Kreditrankings (+, –, 0). UV: Veränderung der BTD bzw. lat. Staufw. (aufgeteilt in Dezile der Stichprobe), diverse KontrollV. z. B. für Intensität der Steuerplanung	Starke Veränderungen im lat. Staufw. bzw. BTD (positiv wie negativ) stehen im signifikanten Zusammenhang zu Veränderungen im Kreditranking. Eine Verschiebung vom ersten zum dritten Drittel von positiven (negativen) Veränderungen in den BTD verringert die Wahrscheinlichkeit eines Rating-Upgrade um 20 % (15 %) und erhöht die Wahrscheinlichkeit eines Downgrade um 23 % (17 %) Schlussfolgerungen: Eine starke Veränderung im lat. Staufw. bzw. der BTD wird von Ratingagenturen negativ bewertet. Es indiziert schlechtere Qualität der Ergebnisgrößen und „off-balance-sheet“-Finanzierung

(Fortsetzung)

Autor(en), Jahr	Forschungsfrage(n)	Datengrundlage	Methodik	Zentrale Ergebnisse
Herbohn et al. (2010)	Wird der Ermessenspielraum bei DTA auf VV zu EM-Zwecken genutzt?	1999–2005: 391 an der Australian Stock Exchange gelistete UN; 1.205 UN-jahresbeobachtungen Datenbanken: Aspect FinAnalysis, Connect4, I/B/E/S	OLS-Panelregression: Modell 1: AV: Veränderung in dem nicht angesetzten Betrag DTA auf VV; UV: EM-Proxys, Verlustproxy, Auditor u. a. Modell 2: AV: Performance (CF, EBT, EBITDA) in 1–3 Folgejahren; UV: Δ nicht angesetzter Betrag DTA auf VV; Δ angesetzte DTA auf VV, Δ angesetzte DTA auf temporäre Differenzen, u. a.	UN, welche den Median der Vorsteuerergebnisprognosen verschiedener Analysten verfehlen, weisen signifikant höhere Veränderungen in der Aktivierungsquote bei DTA auf VV auf (ergebniserhöhend). Die Performance der UN in den Folgejahren ist abhängig von der Veränderung des nicht angesetzten Teils der DTA auf VV. Abnahme der angesetzten DTA auf VV impliziert negative Performance; Zunahme impliziert positive Performance Schlussfolgerung: Einerseits werden DTA auf VV zu EM-Zwecken verwendet, andererseits wird durch die Aktivierungsquote „private“ Informationen über die erwarteten Erfolgsaussichten kommuniziert
Tang und Firth (2011)	Können BTd EM und TM indizieren?	1999–2004: 525 in China börsennotierte UN mit ausländischen Investoren (B-share firms) Daten manuell erhoben	OLS-Regressionen: Modell 1: AV: BTd; UV: Δ Investitionen in PPE und Immaterielles AV, Δ Umsatzerlöse, VV, Steuersatzdifferenzen u. a. \geq Dient der Identifikation der „normalen“ BTd; Residuen sind „abnormale“ BTd. Modell 2: AV: abnormale BTd; UV: EM- und TM-Anreizindikatoren u. a.	Höhere Steuersätze sind mit höheren abnormalen BTd korreliert. Je mehr Steuersätzen der Konzern unterliegt, desto höher sind die abnormalen BTd. UN, welche im nächsten Jahr eine Eigenkapitalerhöhung planen und UN mit einem Verlust haben höhere abnormale BTd EM-Indikatoren erklären 7,4 %, TM-Indikatoren 27,8 % und der Interaktionsterm 3,2 % der abnormalen BTd Schlussfolgerungen: BTd eignen sich, EM und TM zu identifizieren. Allerdings ist nur der abnormale Anteil heranzuziehen und EM und TM können nicht unabhängig voneinander betrachtet werden

AV: Abhängige Variable(n), BTd Book-Tax-Differences, CAR Cumulative Abnormal Returns, c.p. ceteris paribus, CRSP Center for Research in Security Prices (Datenbank), DT Deferred Taxes, DTA Deferred Tax Asset, DTALC Deferred Tax Asset on Loss Carryforward, DTL Deferred Tax Liability, EBT Earnings before Taxes, EPS Earnings per Share, EM Earnings Management, Indikator I: Indikatorvariable(n), Kontroll I: Kontrollvariable(n), lat. Staufw. latenter Steueraufwand, OLS Ordinary Least Square, pos. positiv, ROA Return on Assets, sig. signifikant, TM Tax Management, UN Unternehmen, UV Unabhängige Variable(n), VA Valuation Allowance, VV steuerliche Verlustvorträge

Literatur

- Amir E, Sougiannis T (1999) Analysts' interpretation and investors' valuation of tax carryforwards. *Contemp Account Res* 16:1–33
- Amir E, Kirschenheiter M, Willard K (1997) The valuation of deferred taxes. *Contemp Account Res* 14:597–622
- Antill N, Lee K (2008) Company valuation under IFRS, interpreting and forecasting accounts using International Financial Reporting Standards. Harriman House, Petersfield
- Ayers BC (1998) Deferred tax accounting under SFAS No. 109: an empirical investigation of its incremental value-relevance relative to APB No. 11. *Account Rev* 73:195–212
- Ayers BC, Laplante SK, McGuire ST (2010) Credit ratings and taxes: the effect of book–tax differences on ratings changes. *Contemp Account Res* 27:359–402
- Baetge J, Lienau A (2007) Praxis der Bilanzierung latenter Steuern im Konzernabschluss nach IFRS im DAX und MDAX. *Wirtschaftsprüfung* 60:15–22
- Ballwieser W (2010) Latente Steuern – Konzeptionen und Entscheidungsnützlichkeit. In: Baumhoff H, Dücker R, Köhler S (Hrsg) Besteuerung, Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Festschrift für Prof. Dr. Krawitz. Gabler, Wiesbaden, S 539–553
- Ballwieser W, Kurz G (2011) Ertragsteuern. In: Mackenzie et al (Hrsg) Handbuch International Financial Reporting Standards 2011, 7. Aufl. Wiley, Weinheim, S 745–782
- Barth ME, Beaver WH, Landsman WR (2001) The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view. *J Account Econ* 31:77–104
- Bauman CC, Bauman MP (2002) The deferred tax asset valuation allowance and earnings quality. *Rev Account Financ* 1:73–88
- Bauman MP, Das S (2004) Stock market valuation of deferred tax assets: evidence from internet firms. *J Bus Financ Account* 31:1223–1260
- Bauman CC, Bauman MP, Halsey RF (2001) Do firms use the deferred tax asset valuation allowance to manage earnings? *J Am Tax Assoc* 23:27–48
- Beaver WH, Dukes RE (1972) Interperiod tax allocation, earnings expectations, and the behavior of security prices. *Account Rev* 47:320–332
- Behn BK, Eaton TV, Williams JR (1998) The determinants of the deferred tax allowance account under SFAS No. 109. *Account Horiz* 12:63–78
- Born K (2008) Bilanzanalyse international: deutsche und ausländische Jahresabschlüsse lesen und beurteilen, 3. Aufl. Schäffer-Poeschel, Stuttgart
- Brösel G (2010) Bilanzanalyse – Unternehmensanalyse auf der Basis von HGB- und IFRS-Abschlüssen, 13. Aufl. Schmidt, Berlin
- Burgstahler D, Dichev I (1997) Earnings management to avoid earnings decrease and losses. *J Account Econ* 24:99–126
- Burgstahler D, Elliott WB, Hanlon M (2002) How firms avoid losses: evidence of use of the net deferred tax asset account. Working Paper, University of Washington
- Chaney PK, Jeter DC (1994) The effect of deferred taxes on security prices. *J Account Audit Financ* 9:91–116
- Chang C, Herbohn K, Tutticci I (2009) Market's perception of deferred tax accruals. *Account Financ* 49:1–29
- Chao C, Kelsey RL, Horng S, Chiu C (2004) Evidence of earnings management from the measurement of the deferred tax allowance account. *Eng Econ* 49:63–93
- Cheung JK, Krishnan GV, Min C (1997) Does interperiod income tax allocation enhance prediction of cash flows? *Account Horiz* 11:1–15
- Cho J, Wong J, Wong N (2006) Book-tax differences and inland revenue audit adjustments in New Zealand. *J Bus Financ Account* 33:1650–1667
- Christensen TE, Paik GH, Stice EK (2008) Creating a bigger bath using the deferred tax valuation allowance. *J Bus Financ Account* 35:601–625

- Cocco AF, Ivancevich DM, Vent GA, Zimmerman JC (1994) FASB 106's deferred tax implications. *J Account* 178(4):89–91
- Coughlan JW (1958) Tax reductions and tax deferrals. *J Bus* 31(2):121–131
- Crabtree A, Maher JJ (2009) The Influence of differences in taxable income and book income on the bond credit market. *J Am Tax Assoc* 31:75–99
- Dahlwal D, Gleason C, Mills L (2004) Last-chance earnings management: using the tax expense to meet analysts' forecasts. *Contemp Account Res* 21:431–459
- Daley M (1995) The impact of deferred tax allocation on earnings as a measure of firm performance. Dissertation, University of Rochester
- Dangel P, Hofstetter U, Otto P (2001) Analyse von Jahresabschlüssen nach US-GAAP und IAS. Schäffer-Poeschel, Stuttgart
- Dechow PM, Sloan RG, Sweeney AP (1995) Detecting earnings management. *Account Rev* 70:193–225
- Dechow PM, Richardson SA, Tuna I (2003) Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation. *Rev Account Stud* 8:355–384
- Desai MA, Dharmapala D (2006) Corporate tax avoidance and high powered incentives. *J Financ Econ* 79:145–179
- Engel-Ciric D (2002) Einschränkung der Aussagekraft des Jahresabschlusses nach IAS durch bilanzpolitische Spielräume. *Dtsch Steuerr* 40:781–782
- Epaves RA, Smith EP (1988) Deferred income taxes: a financial windfall? *Woman CPA* 50(2):3–7
- Erickson M, Hanlon M, Maydew E (2004) How much will firms pay for earnings that do not exist? Evidence of taxes paid on allegedly fraudulent earnings. *Account Rev* 79:387–408
- Ettredge ML, Sun L, Lee P, Anandarajan AA (2008) Is earnings fraud associated with high deferred tax and/or book minus tax levels? *Audit: J Pract Theory* 27:1–33
- Feltham GF, Ohlson JA (1995) Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities. *Contemp Account Res* 11:689–731
- Francis, J (2008) Discussion of creating a bigger bath using the deferred tax valuation allowance. *J Bus Financ Account* 35:626–632
- Frank MM, Rego SO (2006) Do managers use the valuation allowance account to manage earnings around certain earnings targets? *J Am Tax Assoc* 28:43–65
- Frank MM, Lynch LJ, Rego SO (2009) Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. *Account Rev* 84:467–496
- Giersberg G (2008) Der Milliardenpoker um die latenten Steuern. FAZ.NET. http://www.faz.net/s/RubA5A53ED802AB47C6AFC5F33A9E1AA71F/Doc~ED260EE9762F24ADCBF25CB-9ABB821EA9~ATpl~Ecommon~Scontent.html?rss_googlefeed. Zugegriffen: 5. Aug. 2011
- Givoly D, Hayn C (1992) The valuation of the deferred tax liability: evidence from the stock market. *Account Rev* 67:394–410
- Gordon EA, Joos PR (2004) Unrecognized deferred taxes: evidence from the U.K. *Account Rev* 79:97–124
- Graham JR, Raedy JS, Shackelford DA (2010) Research in accounting for income taxes, Working Paper SSRN
- Haller A, Löffelmann JV, Beiersdorf K, Bolin M, Etzel B, Haussmann K (2008) Rechnungslegung aus Sicht von Kreditinstituten als Rechnungslegungsadressaten – Empirische Ergebnisse und Implikationen für die Entwicklung der Nationalen und Internationalen Rechnungslegungsnormen für Mittelständische Unternehmen. DRSC, Berlin
- Hanlon M (2003) What can we infer about a firm's taxable income from its financial statements? *Natl Tax J* 56:831–863
- Hanlon M (2005) The persistence and pricing of earnings, accruals, and cash flows when firms have large book-tax differences. *Account Rev* 80:137–166
- Hanlon M, Krishnan G (2006) Do auditors use the information reflected in book–tax differences? Working Paper, University of Michigan and George Mason University

- Harms JE, Küting K (1979) Bilanzierungsprobleme von latenten Steuern im Rahmen der 4. EG-Richtlinie. *Z Betriebswirtschaft* 10:901–905
- Healy PM (1985) The effect of bonus schemes on accounting decisions. *J Account Econ* 7:85–107
- Healy PM, Wahlen JM (1999) A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Account Horiz* 13:365–383
- Heiman-Hoffman VB, Patton JM (1994) An experimental investigation of deferred tax asset judgments under SFAS 109. *Account Horiz* 8(1):1–7
- Herbohn K, Tutticci I, Khor, PS (2010) Changes in unrecognised deferred tax accruals from carry-forward losses: earnings management or signalling? *J Bus Financ Account* 37:763–791
- Herzig N (2010) BilMoG, Tax Accounting und Corporate Governance-Aspekte. *Betrieb* 63:1–8
- Herzig N, Dempfle U (2002) Konzernsteuerquote, betriebliche Steuerpolitik und Steuerwettbewerb. *Betrieb* 55:1–8
- Höfer F (2009) Die Berichterstattung über latente Steuern nach IFRS und ihre bilanzanalytische Auswertung. Dissertation Universität Augsburg
- Hoffmann W-D (2009) Weichgespülte Steuerlatenz. *Steuern Bilanzen* 15:555–556
- Hoffmann W-D (2010) § 26 Steuern vom Einkommen. In: Lüdenbach N, Hoffmann W-D (Hrsg) *IFRS-Kommentar*, 8. Aufl. Haufe, Freiburg, S 1279–1362
- Holland K, Jackson RH (2004) Earnings management and deferred tax. *Account Bus Res* 34(2):101–123
- Hundsdoerfer J, Kiesewetter D, Sureth C (2008) Forschungsergebnisse in der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre – eine Bestandsaufnahme. *Z Betriebswirtschaft* 78:61–139
- Hussla G. (2008) Bilanzierung: Latentes Chaos. *Handelsblatt.com*. <http://www.handelsblatt.com/finanzen/boerse-maerkte/bulle-baer/bilanzierung-latentes-chaos/2962046.html>. Zugegriffen: 5. Aug. 2011
- Jonas G, Blanchet J (2000) Assessing quality of financial reporting. *Account Horiz* 14(3):353–363
- Jones J (1991) Earnings management during import relief investigations. *J Account Res* 29:193–228
- Jung D-J, Pulliam D (2006) Predictive ability of the valuation allowance for deferred tax assets. *Acad Account Financ Stud J* 10:49–70
- Karrenbrock H (2008) Von der Steuerabgrenzung zur Bilanzierung latenter Steuern – Die Neuregelung der Bilanzierung latenter Steuerzahlungen nach dem Entwurf des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG). *Wirtschaftsprüfung* 61:328–337
- Keitz I, Stolle I (2008) Fehlerfeststellung, -veröffentlichung und -korrektur im Rahmen des deutschen Enforcement – Anforderungen, Herausforderungen und Analyse der praktischen Umsetzung. *Z intern kap Rechn* 8:213–226
- Khalaf R (1993) Read those footnotes! *Forbes Mag* 151(4):154–154
- Klein O (2001) Die Bilanzierung latenter Steuern nach HGB, IAS und US-GAAP im Vergleich. *Dtsch Steuerr* 39:1450–1456
- Krawitz N (2000) Latente Steuern als Problem der Konzernabschlussanalyse. In: Lachnit, L, Freidank C (Hrsg) *Investororientierte Unternehmenspublizität, Neue Entwicklungen von Rechnungslegung, Prüfung und Jahresabschlussanalyse*. Gabler, Wiesbaden, S 700–736
- Krull LK (2004) Discussion of decomposing changes in deferred tax assets and liabilities to isolate earnings management activities. *J Am Tax Assoc* 26(Suppl):67–72
- Kumar RK, Visvanathan G (2003) The information content of the deferred tax valuation allowance. *Account Rev* 78:471–490
- Küting K, Weber C (2009) Die Bilanzanalyse. Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS, 9. Aufl. Schäffer-Poeschel, Stuttgart
- Küting K, Zwirner C (2003) Latente Steuern in der Unternehmenspraxis: Bedeutung für Bilanzpolitik und Unternehmensanalyse – Grundlagen sowie empirischer Befund in 300 Konzernabschlüssen von in Deutschland börsennotierten Unternehmen. *Wirtschaftsprüfung* 56:301–316
- Küting K, Zwirner C (2005) Zunehmende Bedeutung und Indikationsfunktion latenter Steuern in der Unternehmenspraxis. *Betriebs-Berater* 60:1553–1562

- Küting K, Zwirner C (2007) Abgrenzung latenter Steuern nach IFRS in der Bilanzierungspraxis in Deutschland: Dominanz der steuerlichen Verlustvorträge. *Wirtschaftsprüfung* 60:555–662
- Lee BB (1998) Better approximation of true deferred taxes. *Am Bus Rev* 16:74–85
- Lienau A, Erdmann M, Zülch H (2007) Bilanzierung latenter Steuern auf Verlustvorträge nach IAS 12. *Dtsch Steuerr* 45:1094–1097
- Lorek KS, Willinger GL (1996) A multivariate time-series prediction model for cash flow data. *Account Rev* 71:81–101
- Lynn SG, Seethamraju C, Seetharaman A (2008) Incremental value relevance of unrecognized deferred taxes: evidence from the United Kingdom. *J Am Tax Assoc* 30:107–130
- Mahenthiran S, Blanco MT, Cademartori D (2008) Effects of accruals, cash flows, and taxes on earnings management: evidence from Chile and Malaysia. Working Paper SSRN
- Manzon G Jr, Plesko G (2002) The relation between financial and tax reporting measures of income. *Tax Law Rev* 55:175–214
- McGill GA, Outslay E (2004) Lost in translation: detecting tax shelter activity in financial statements. *Natl Tax J* 57:739–756
- Miller G, Skinner D (1998) Determinants of the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109. *Account Rev* 73:213–233
- Mills L (1998) Book-tax differences and internal revenue service adjustments. *J Account Res* 36:343–356
- Mills L (2001) Discussion of do firms use the deferred tax asset valuation allowance to manage earnings? *J Am Tax Assoc* 23(Suppl):49–51
- Mills L, Newberry K (2001) The influence of tax and nontax costs on book-tax reporting difference: public and private firms. *J Am Tax Assoc* 23:1–19
- Mills L, Newberry K, Novack G (2003) How well do Compustat NOL data identify firms with U.S. tax return loss carryovers? *J Am Tax Assoc* 25:1–17
- Moonitz M (1957) Income taxes in financial statements. *Account Rev* 32:175–183
- Noor R, Mastuki N, Aziz Z (2007) Earnings management and deferred tax. *Malays Account Rev* 6:1–17
- Nurnberg H (1989) Deferred tax assets under FASB Statement No. 96. *Account Horiz* 3(4):49–56
- Ohlson JA, Penman SH (1992) Disaggregated accounting data as explanatory variables for returns. *J Account Audit Financ* 7:553–573
- Penman SH (2001) Financial statement analysis and security valuation. McGraw-Hill Irwin, New York
- Petree TR, Gregory GJ, Vitray RJ (1995) Evaluating tax assets, FASB Statement No. 109 has made the measurement and evaluation process more subjective. *J Account* 179(3):71–77
- Phillips JD, Pincus M, Rego SO (2003) Earnings management: new evidence based on deferred tax expense. *Account Rev* 78:491–521
- Phillips JD, Pincus M, Rego SO, Wan H (2004) Decomposing changes in deferred tax assets and liabilities to isolate earnings management activities. *J Am Tax Assoc* 26(Suppl):43–66
- Plesko G (2004) Corporate tax avoidance and the properties of corporate earnings. *Natl Tax J* 57:729–737
- Rabeneck J, Reichert G (2002) Latente Steuern im Einzelabschluss (Teil II). *Dtsch Steuerr* 40:1409–1416
- Revsine L, Collins DW, Johnson BW (2005) Financial reporting and analysis, 3. Aufl. Prentice-Hall, Upper Saddle River
- Riebel C (2001) Die Praxis der Bilanzauswertung, 7. Aufl. Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart
- Rosenfield P, Dent WC (1983) No more deferred taxes. *J Account* 155(2):44–55
- Sapsford J, Beckett P (2002) Citigroup deals helped Enron disguise its debts as trades. *Wall Street J* (July 22):A1, A8
- Schildbach T (1998) Latente Steuern auf permanente Differenzen und andere Kuriositäten – Ein Blick in das gelobte Land jenseits der Maßgeblichkeit. *Wirtschaftsprüfung* 51:939–947

- Schipper K, Vincent L (2003) Earnings quality. *Account Horiz* 17(Suppl):97–110
- Schrand C, Wong F (2003) Earnings management using the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109. *Contemp Account Res* 20:579–611
- Schroeder RG, Clark MW, Cathey JM (2009) *Financial accounting theory and analysis*, 9. Aufl. Wiley
- Schultz SM, Johnson RT (1998) Income tax allocation: the continuing controversy in historical perspective. *Account Hist J* 25(2):81–111
- Seidman JK (2010) Interpreting the book-tax income gap as earnings management or tax sheltering. Working Paper McCombs Research Paper Series No. ACC-02-10
- Shackelford DA, Shevlin T (2001) Empirical tax research in accounting. *J Account Econ* 31:321–387
- Shevlin T (2002) Commentary: corporate tax shelters and book-tax differences. *Tax Law Rev* 55:427–443
- Siegel T (1984) Probleme latenter Steuern im Entwurf des Bilanzrichtlinie-Gesetzes. *Betriebs-Berater* 39:1909–1915
- Skinner DJ (2008) The rise of deferred tax assets in Japan: the role of deferred tax accounting in the Japanese banking crisis. *J Account Econ* 46:218–239
- Tang T, Firth M (2011) Can book–tax differences capture earnings management and tax management? Empirical evidence from China. *Intern J Account* 46:175–204
- Visvanathan G (1998) Deferred tax valuation allowances and earnings management. *J Financ Statement Anal* 3:6–15
- Watts R (2003) Conservatism in accounting Part II: evidence and research opportunities. *Account Horiz* 17:287–301
- Weber C (2003) *Die Behandlung latenter Steuern im Jahresabschluss und ihr Informationsgehalt im Rahmen der Unternehmensanalyse*, Dissertation, Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main
- Weber DP, Willenborg M (2006) Do auditors use the information reflected in book-tax differences? Discussion. Working Paper University of Connecticut
- Wilson RJ (2009) An examination of corporate tax shelter participants. *Account Rev* 84:969–999
- Wolk HI, Martin DR, Nichols VA (1989) Statement of financial accounting Standards No. 96: some theoretical problems. *Account Horiz* 3(2):1–5
- Yamori N, Kobayashi A (2007) Wealth effect of public fund injections to Ailing Banks: do deferred tax assets and auditing firms matter? *Jpn Econ Rev* 58:466–483
- Zwirner C, Busch J, Reuter M (2003) Abbildung und Bedeutung von Verlusten im Jahresabschluss – Empirische Ergebnisse zur Wesentlichkeit von Verlustvorträgen in deutschen Konzernabschlüssen. *Dtsch Steuerr* 41:1042–1049

Deferred taxes and earnings management – Review of empirical studies and implication for financial statement analysis

Abstract: On the one hand deferred income taxes can be used for earnings management for external reporting purposes by itself. On the other hand deferred income taxes can indicate earnings management in other accounting areas, fraud and aggressive tax management. Empirical research was able to identify the usefulness of information provided by sundry components of the reported income tax expense for users of financial statements. In particular, the German literature concerning financial statement analysis underestimates the value of this information. This paper critically reviews empirical research and draws conclusions for financial statement analysis and for future studies in this area.

Keywords: Financial statement analysis · Earnings management · Empirical research · Deferred taxes · Tax expense